

## «Динаміка позитивна». CEO Метінвесту Юрій Риженков – про інвестиції у газову генерацію, завод в Італії, Покровськ і кризу на світовому металургійному ринку. Велике інтерв'ю для Forbes

Генеральний директор Метінвесту Юрій Риженков у інтерв'ю Forbes Україна розповів про адаптацію до війни, ризики втрати Покровська, дефіцит електрики та плани будівництва газових станцій, можливе збільшення тарифів «Укрзалізниці» та кризи на світовому металургійному ринку, а також про дефіцит кадрів і плани будівництва заводу в Італії.



У першому півріччі 2024-го найбільша українська компанія Метінвест збільшила прибуток майже в чотири рази, виторг зріс на 20%. «Допомагає низька база порівняння», – каже генеральний директор компанії Юрій Риженков. Проте попереду компанію чекають серйозні виклики.

Взимку очікується гострий дефіцит електрики, УЗ планує підвищити вантажні тарифи для металургів на 20%, а світові ціни на залізну руду падають. На додачу до цього у 2025-2026 роках компанія має сплатити кредиторам понад \$600 млн. Як Метінвест відповідатиме на ці виклики?

**Про адаптацію до війни у 2024-му**

**У 2023-му ваші гірничозбагачувальні комбінати (ГЗК) працювали з завантаженням 35–40%, металургійні заводи – на 65–75%. Яка ситуація у 2024-му?**

Для металургійних заводів майже нічого не змінилось. «Запоріжсталь» працює трьома доменними печами, тобто завантаження до 75%. «Каметсталь» працює двома з трьох печей – 65%. Щоб збільшити виробництво, потрібно капітально відремонтувати печі, які стали на ремонт напередодні вторгнення. Ремонт однієї печі – до \$250 млн.

Покровська вугільна група та спільне підприємство Південний ГЗК працюють на 100%. Консолідовані ГЗК станом на кінець першого півріччя були завантажені на 57% від довосного рівня.

У 2022-2023-му ми перебудовували роботу групи, логістику. У 2024-му – адаптувались до нових умов. Збільшити виробництво залізної сировини на наших ГЗК вдалось завдяки відкриттю портів Одеси.

**Які ринки для вас пріоритетні, а роль яких знизилась?**

Ми змушені були значно скоротити постачання до регіону Перської затоки через зростання нашої собівартості.

Традиційно пріоритетним для нас ринком є Євросоюз. Але зараз в ЄС металурги зменшують виробництво, тому попит на нашу руду впав. Довелося збільшити постачання до Азії, передусім до Китаю.

#### **У 2024-му група працює з прибутком?**

Так, за перше півріччя 2024 року EBITDA групи зросла на 33% - до US\$650 млн проти відповідного періоду минулого року. Хоча динаміка позитивна, але здебільшого це є результатом низької бази порівняння 2023 року, коли ми не мали доступу до експорту Чорним морем. Загалом на результат вплинуло зростання витрат на електроенергію та логістику в Україні, а також падіння світових цін на основну продукцію.

#### **На фоні цього, наскільки для вас великою проблемою є погашення понад \$600 млн боргового портфелю у 2025-2026 роках?**

Світовий ринок циклічний. У попередні роки були хороші ціни на нашу продукцію, зараз ситуація змінилась. Сподіваюсь, це падіння ненадовго.

Щодо кредитного портфелю. Поки що в нас вистачало грошового потоку, щоб виконувати всі зобов'язання. На майбутнє ми визначили декілька сценаріїв. За усіма цими сценаріями ми в змозі виконувати зобов'язання. Але зараз такий час, що може статися що завгодно, тому ми перебуватимемо в постійному діалозі з нашими кредиторами. Будемо знаходити рішення.

Бачимо, що кредитори інших українських компаній йдуть назустріч і погоджуються на зміну умов фінансування навіть без великого збільшення ставок. Але знов-таки: поки що ми не приходили до наших кредиторів із такими пропозиціями і в змозі покривати всі потреби.



#### **Про ризик втрати Покровська**

**За перші два роки великої війни Метінвест інвестував у Покровську вугільну групу понад \$250 млн – більш ніж у будь-який інший актив. Чому близькість до фронту не зупинила інвестиції?**

Вугільна галузь – це постійні інвестиції. Якщо ти не інвестуєш, то виробництво буде різко падати. Відновлення займе роки. Після купівлі шахти ми три роки відновлювали її нормальну роботу.

#### **Як ви оцінюєте ризик втрати цього активу?**

По-перше, я не військовий, тому не можу оцінювати ризики. Зазначу тільки, що сама шахта розташована західніше від міста Покровськ і лінії фронту, близько до кордону з Дніпропетровською областю. Ми віримо, що ЗСУ відстоїть Покровськ і зупинить російську навалу.

Наше завдання – підтримувати збройні сили, будувати фортифікації, які допоможуть нашим військовим зупинити просування. Недавно Міноборони прийняло перший сталевий підземний шпиталь нашого виробництва. Ось такі проекти допомагають нашим військовим триматися і все ж таки стримувати навалу супротивника.

По-друге, ми повинні забезпечити безпеку нашим робітникам, які працюють на шахті. Метінвест

евакууює родини з дітьми наших співробітників, надає місця в санаторіях. Ми стимулюємо наших робітників виїжджати з Покровська на схід Дніпропетровської області, щоб працювати вахтовим методом. Розпочали проєкт із будівництва модульних домів у безпечній локації далеко від шахти. Там зможуть жити шахтарі, які готові працювати вахтовим методом, але не мають житла. Забезпечити безпеку людям – головне.

### **Покровська вугільна група забезпечує ваше виробництво коксівним вугіллям. Чи маєте запасний план на випадок окупації Покровська?**

Ми віримо в ЗСУ, хоча у нас справді є план Б. Навіть якщо втратимо Покровськ, ми не зупинимося. Можемо закуповувати вугілля у ДТЕК, у Польщі та в наших шахт у США, а також імпортувати кокс. Це не буде безболісним і стане ударом по українській економіці.

### **Наскільки серйозним буде цей удар?**

Якщо ми імпортуватимемо вугілля, то в нас зросте собівартість. Якщо зросте собівартість, на деяких ринках ми вже не зможемо працювати, тобто нам треба буде скорочувати виробництво. І металургійне, і, як наслідок, на наших ГЗК. Це вже втрата податків для держави. І не тільки наших, а й усіх, хто працює з нами - наших субпідрядників і так далі. Тому я вважаю, що це буде ударом по економіці.

Дехто каже: «От дивіться, втратили Маріуполь – нічого не трапилось». Але це ж не так. Ми втратили серйозну частину нашого ВВП. Просто зараз нас фінансують наші партнери, тому ми ще не зрозуміли, що в нас стало набагато менше грошей у бюджеті. І тут та ж сама історія.

Я розумію, що коли ми воюємо, ніхто не дивиться, що держава втратила 10-15 млрд грн податків на рік. Але коли війна закінчиться і нам треба буде жити власним коштом, ми все це будемо згадувати.

### **Феросплави ви теж імпортуєте?**

Так, після зупинення українських феросплавних заводів взимку нам довелося перейти на імпорт. Також невеликі обсяги купуємо в малих українських виробників.

З поточними цінами на електрику я не розумію, як феросплавні заводи можуть працювати. Це і для нас проблема. Наприклад Інгулецький ГЗК вже кілька місяців не працює саме через високу вартість електрики й логістики.



### **Про дефіцит електрики та плани будівництва газових станцій**

#### **Наскільки для вас критичним є дефіцит електрики?**

Є рішення уряду, за яким підприємство має імпортувати 80% електрики від споживання, щоб його не вимикали. Для нас дуже важливо, щоб не було раптових вимкнень, оскільки це небезпечно й може пошкодити обладнання. Не знаю, як вираховували 80%. Раніше ця квота становила 30%, можливо, зараз цього теж було б достатньо.

Проблема не в тому, що нам треба імпортувати. В Україні ціни не менші, ніж в Європі.

Проблема в тому, що аукціони на доступ до перетину ажіотажні, оскільки великим споживачам треба закупити 80% їхнього споживання. Що більша конкуренція за перетин, то більше за нього треба заплатити.

Тому часто буває, що ми платимо за перетин більше, ніж за саму електроенергію. Тобто переплачуємо мінімум удвічі. Ще одна проблема – ці аукціони добові. Тобто ми не можемо купити перетин на місяці, півроку, рік і мати прогнозованість.

Тому, коли приходимо на аукціон, то викупуємо перетин за будь-яку ціну. У нас немає іншого вибору. Або переплачувати, або зупинятися.

Ми неодноразово звертали увагу керівництва країни на цю проблему. Сподіваюсь, нас почують в Міністерстві енергетики. Нам потрібні довгострокові контракти. В ЄС ви маєте прогнозованість на місяці. В Україні – на добу.

**«Укрзалізниця», «Нова пошта», «Епіцентр» та інші компанії інвестують у власну генерацію, щоб бути автономними. Чи маєте ви подібні плани?**

Так, у нас є такі проєкти. Ми вже законтрактували за \$36 млн понад 30 МВт газотурбінних станцій, які в листопаді мають встановити на наших підприємствах. Також у нас вже встановлено 50 МВт генерації на випадок екстрених ситуацій – щоб спокійно зупинити виробництво у разі втрати потужності з енергосистеми.

80 МВт не покриють нашу потребу. Але й на 100% забезпечувати себе генерацією в нашому випадку не дуже розумно. Велика централізована генерація – це все одно ефективніше й екологічніше. Сподіваємось, що нашим енергетикам вдасться відновити й стабілізувати енергосистему.

По-друге, ми найбільший споживач електроенергії в країні. Наші підприємства споживають понад 550 МВт, а до війни, коли працювали маріупольські активи, 1000 МВт, що співставно зі споживанням Києва.

Щоб покрити наші потреби, маємо інвестувати понад \$500 млн у нову генерацію. У Метінвесті є думки, що, можливо, нам треба побудувати щось, щоб забезпечити себе більш ніж на 10-15%, а, може, краще забезпечити себе на 50% власною генерацією. Думаємо над цим.

Просто в нашому випадку, на мою думку, нам потрібно інвестувати в оновлення металургійної галузі. Ми не можемо робити все: й енергетику, й металургію. Є ДТЕК, нехай займається енергетикою, а ми будемо розбудовувати металургію.

**Про можливе збільшення тарифів «Укрзалізниці» та кризи на світовому металургійному ринку**

**УЗ хоче уніфікувати коефіцієнти тарифів на вантажні перевезення. Чи ви вже ознайомилися з проєктом?**

Це вже не вперше така ініціатива. Жодна з них не завершилася реальною реформою, а завершилася банальним підвищенням тарифів. Їхня теза: перевезення умовної тонни зерна має коштувати стільки ж, скільки умовної тонни руди. Але це не має жодної логіки.

Перевезення руди – це перевезення прямим маршрутним поїздом із пункт А в пункт Б, тобто з комбінату в порт. При цьому ГЗК сам формує маршрутний поїзд. УЗ залишається лише надати великий магістральний локомотив та власну інфраструктуру – колію.

Перевезення зерна – значно дорожча операція для УЗ: состав потрібно збирати невеликими локомотивами по декілька вагонів із різних елеваторів на різних залізничних станціях, перед тим як везти в порт. Тобто витрати «Укрзалізниці» на доставлення співставного обсягу зерна значно більші, аніж руди.

Варто також згадати, що зерно – сезонний вантаж, оброблення якого протягом декількох пікових місяців потребує утримання інфраструктури та відповідного штату працівників протягом всього року. То чому тарифи за тону вантажу мають бути однаковими?

Зараз УЗ пропонує підняти тариф для металургів на 20%. Під час війни тариф для нас зріс більш ніж удвічі. При цьому УЗ показала мільярдні прибутки у 2023-му й за перше півріччя 2024-го, а Метінвест закінчив 2023 рік зі збитком.

Вартість логістики знижує нашу конкурентоздатність. Тому ми не можемо погодитися з цим підвищенням.

## **Що ви пропонуєте?**

Потрібна повноцінна реформа «Укрзалізниці», тобто розділення її на декілька незалежних компаній – інфраструктуру, тягову, пасажирську. Кожна з цих компаній має встановлювати власні прозорі тарифи на свої послуги.

Складовою частиною цієї реформи має бути запровадження незалежного регулятора, як на енергетичному ринку. Щоб цей регулятор був арбітром між бізнесом і УЗ в частині тарифів на монополні послуги. Бо зараз є залізничний монополіст, який може встановити будь-які тарифи, й ніхто не може перевірити, наскільки вони обґрунтовані.

## **Скільки займає вартість логістики в собівартості вашої продукції?**

Залізнична логістика Україною – це 15%, перевезення морем і порти – це ще 25%. Тобто 40% собівартості нашої продукції – це логістика.

## **Прогнозується довготривале падіння світових цін на руду, й Україна серед тих країн, яким важко буде витримати конкуренцію через високу собівартість. Як ви оцінюєте ці прогнози і як готуєтесь?**

Справді, видобувати залізну руду в Бразилії чи Австралії набагато дешевше, ніж в Україні, бо її не треба збагачувати. Тому ризики є, але ми їх розуміли ще десять років тому. Всі усвідомлювали, що Китай, найбільший споживач металу у світі, почне зменшувати споживання сталі.

Які рішення ми прийняли? Перше – ми мали довести якість нашої руди, вміст заліза в нашому концентраті до максимально можливого. Це дає або ефективність у традиційному агломераційному та доменному процесах, або можливість використовувати наш концентрат для виробництва DRI-окаток, які потім можна використовувати в DRI/HBI установках.

І це вже сировина для зеленої металургії, яка зараз дуже потрібна і Європі, й США. Тому в нас і була така технологічна стратегія, вона й залишається.

Далі у нас розвилка: ми дивимося на можливість виробництва DRI/HBI десь в інших країнах, можливо, в партнерстві з кимось або самостійно. На мій погляд, після закінчення війни найбільш привабливим економічно було б будувати DRI/HBI модулі в Кривому Розі й виробляти там високоякісну сировину, яка буде використовуватися не для традиційної металургії, а для зеленої, декарбонізованої металургії.

І тут в Україні є сировина, яку можна для цього використовувати, у нас є технології, завдяки яким можливо це робити. У світі не так багато запасів сировини, яку можна було б використовувати в зеленій металургії.

Якщо ж казати про варіант – побудувати виробництво DRI/HBI десь в інших країнах, то це Середземномор'я. Основними споживачами сировини все одно будуть Італія, Німеччина, можливо, Іспанія. Плюс до Північної Європи теж кораблями можна перевозити.

## **Яка вартість такої модернізації ваших ГЗК?**

Один модуль DRI – це приблизно \$1 млрд. Це серйозні проєкти, які неможливо реалізувати під час війни. Але ми вже працюємо над цим, робимо техніко-економічне обґрунтування, будемо робити проєктні роботи. Але основні інвестиції будуть тільки після закінчення війни.