

Європейська зелена угода: чи можливо захистити клімат і вільну торгівлю? Думка виробника сталі.

Європейська зелена угода спрямована на те, щоб до 2050 року зробити Європу кліматично нейтральною за допомогою цільових програм, зокрема в енергетичному та будівельному секторах. 40% споживання енергії припадає на будівлі, і вважається, що інновації в цій галузі допоможуть людям значно скоротити витрати на енергію.



Юрій Риженков, генеральний директор Групи Метінвест, глобального виробника сталі, вважає угоду безперечно позитивною ініціативою, проте зазначає й можливі труднощі та наслідки від її впровадження для ринку.

Метінвест – міжнародна вертикально інтегрована група металургійних і гірничодобувних компаній з активами у ЄС, Україні, Великобританії та США, стратегічне бачення якої – стати провідним вертикально інтегрованим виробником сталі в Європі. Компанія постачала сталь для будівництва нового генуезького мосту в Італії, хмарочоса The Shard у Лондоні, Hudson Yards у Нью-Йорку та багатьох інших об'єктів у всьому світі.

Що стало для вас основними викликами й досягненнями у неспокійному 2020 році? Та яку роль зіграв європейський ринок для розвитку міжнародного бізнесу компанії?

Ринок ЄС становить приблизно третю частину наших міжнародних продажів. Там розташовані наші чотири перекатні заводи: в Італії, Болгарії та Великобританії. Власне, ми європейська компанія з українським корінням. Незважаючи на сильний вплив пандемії COVID-19 на рівень попиту й пропозиції у першій половині 2020 року та тимчасову зупинку наших італійських заводів під час першої хвилі локдаунів, нам вдалося реалізувати багато важливих проєктів у Європі та за її межами, зберегти робочі місця, гарантувати безпеку наших співробітників і завершити рік із хорошими показниками.

Одним із найбільш пам'ятних і зворушливих для нас проєктів став новий генуезький міст в Італії, спроектований видатним генуезьким архітектором Ренцо Піано і побудований із металу, який було виготовлено на заводах Групи Метінвест в Італії та Україні. У рекордні терміни ми постачили для проєкту понад 18 000 тонн металу, і менше ніж за рік новий міст було введено в експлуатацію.

До того ж я можу сказати, що 2020-й зробив нас стійкішими як бізнес і як команду. Наша продукція представлена у понад 100 країнах світу. Історично ринок України не здатен поглинати наші обсяги виробництва, тому ми диверсифікували наше постачання на інші ринки. Це допомогло нам підтримати обсяги виробництва та рентабельності, зберегти робочі місця і продовжити реалізацію важливої екологічної інвестиційної програми під час кризи. На тлі погіршення ситуації з пандемією нам вдалося забезпечити стабільність для наших співробітників і подолати негативні фактори, навіть попри те, що на відміну від ЄС і США, ми не отримали великої підтримки від держави.

На сьогодні ми спостерігаємо стабільне зростання практично на всіх наших ринках, крім ЄС. Однак ми віримо, що розробка промислових проєктів у Європі і заходи економічного стимулювання сприятимуть зростанню попиту на метал, який вже починає відновлюватися.

Що саме, на вашу думку, допоможе відновити ринок ЄС? Яким чином попит може поживатися після пандемії?

У більшості українських галузей, з якими ми пов'язані, відновлення вже відбулося. В Європі все залежить від конкретної країни. Не варто розглядати європейський ринок як єдине ціле, оскільки те, що працює для Італії, може, наприклад, не працювати для Німеччини. В Італії, частково завдяки зусиллям держави, галузь виявляє ознаки поживлення унаслідок реалізації великих металомістких інфраструктурних проєктів. Хороший приклад – Йоніка, великий інфраструктурний проєкт на півдні Італії, для якого ми постачали близько 40 000 тонн металу для будівництва автомагістралей, тунелів і дорожніх естакад загальною протяжністю 38 кілометрів. Цей проєкт – частина загальноєвропейської програми TEN-T (Транс'європейська транспортна мережа), спрямованої на те, щоб з'єднати різні регіони континенту високошвидкісними автострадами. Я впевнений, що саме масштабні інфраструктурні проєкти можуть прискорити відновлення європейського ринку сталі й значно збільшити попит на сталь. Ще один важливий фактор – будівельний сектор, який найменше постраждав від пандемії COVID-19 і може успішно розвиватися за умови правильного стимулювання економіки.

Якщо говорити про відновлення в ширшому сенсі цього слова, в рамках Європейської зеленої угоди багато компаній та країн останнім часом заявляють про своє бажання вийти на нульовий рівень з викидів вуглецю до 2050 року. Який вплив, на вашу думку, це матиме на металургійну галузь та відносини між ЄС і Україною?

З одного боку, є глобальний тренд і загальне бажання зробити економіку вуглецево-нейтральною, і металургійна галузь грає тут ключову роль. Проте для досягнення нульового показника до 2050 року Україні та її компаніям знадобиться величезна фінансова допомога. На відміну від багатьох компаній у ЄС, які дістають підтримку від Європейської комісії для модернізації та переходу на зелені технології, українським компаніям доводиться самостійно фінансувати свої проєкти з модернізації, оскільки державної допомоги немає.

Наведу приклад із нашого бізнесу: лише торік Metinvest завершив основні роботи в межах найбільшого екологічного проєкту за всю історію України – реконструкції аглофабрики на ММК ім. Ілліча. Будівельні роботи активно велися останні п'ять років, інвестиції перевищують 160 млн доларів США наших власних коштів. Загалом у 2020 році ми спрямували понад 200 млн доларів США на екологічні проєкти, і цього року ми плануємо збільшити цю цифру.

Наскільки мені відомо, нині триває процес гармонізації законодавства України з регламентами ЄС щодо екології та клімату. Україна вже продемонструвала рекордне зниження викидів CO₂ в Європі, і ми плануємо й надалі рухатися у цьому ж напрямку. Крім того, я вірю, що подальші дії щодо впровадження Україною Європейської зеленої угоди відкриють українським компаніям доступ до фінансових ресурсів для прискорення модернізації та декарбонізації національних галузей.

На 7-му засіданні Ради асоціації Україна-ЄС 11 лютого 2021 року ЄС привітав прагнення України привести свою політику і законодавство у відповідність до Європейського зеленого курсу. Також обговорювалися питання, що становлять взаємний інтерес, зокрема енергоефективність, водень, галузеві союзи та архітектура управління кліматом. Ця угода однозначно є позитивною ініціативою. Проте деякі механізми Європейської зеленої угоди можуть негативно вплинути на торгівлю з ЄС та європейськими споживачами. Я маю на увазі впровадження екологічного мита на імпорт продукції до країн ЄС (Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM), яке вочевидь може стати новим видом торговельного обмеження. Нещодавно уряд України заявив про намір взаємодіяти з Європейською комісією з питань CBAM у межах діалогу між ЄС і Україною. Ми сподіваємося на ретельну оцінку і вивчення всіх можливих наслідків, перш ніж ЄС ухвалить рішення про остаточний формат і обсяг застосування CBAM.

Зрештою, декарбонізація всієї Європи потребує зусиль від кожної конкретної країни, зокрема й України. Водночас важливо зробити так, щоб декарбонізація не призвела до деіндустріалізації ЄС та України зокрема. Імпорт з України є важливою складовою моделі з перекату сталевих продукції, яка приносить значну користь ринку ЄС. Вона дає змогу гнучко адаптуватися до коливань ринку, зберегти роботу численних виробничих потужностей і створювати тисячі робочих місць для працівників сталевих галузей в ЄС. Таким чином, повна інтеграція України до європейського ланцюга постачання дасть змогу ще більше зміцнити ринок ЄС і підвищити його стійкість до зовнішніх потрясінь.

Metinvest теж збирається заявити про свої плани щодо вуглецевої нейтральності?

Заяви робити легко. Але ж має бути план дій. Добрі наміри повинні підкріплюватися реальними кроками, які необхідно зробити задля досягнення цієї мети, та наявними ресурсами, аби обіцянки не виглядали голосливими. Metinvest бере на себе відповідальність за кожну обіцянку. Всі наші заяви щодо

екології підкріплюються покроковим планом дій із зазначенням обсягів зменшення викидів та вартості. Наразі Metinvest розробляє 10-річну дорожню карту зі скорочення викидів CO₂. Щойно в нас буде розуміння, яким чином ми зможемо стати вуглецево-нейтральною компанією, ми оголосимо про це.

Ви згадали, що 2020 рік зробив вашу компанію стійкішою. Чим ви це поясните?

У 2018-2019 роках ми провели масштабне перезавантаження нашої системи операційної ефективності, і у 2020 році вже побачили її результати. Ми змогли підвищити ефективність споживання сировини та енергоресурсів, збільшити продуктивність обладнання, оптимізувати логістику, поліпшити продуктовий асортимент і багато іншого. Це посприяло значному зростанню компанії. Ось чому ми продовжуємо зростати, і ось що робить нас стійкими. За останні роки було стільки криз, що ми звикли до них. Ми сприймаємо кризу як нові умови та шукаємо можливості для зростання у цих умовах. Нам також допомагає залученість співробітників на кожному рівні. З одного боку, співробітники готові долати кризу, а з іншого боку – бути доволі гнучкими, щоб адаптуватися і продовжувати розвиватися у нових умовах. Останні роки якраз навчили нас жити в умовах невизначеності та водночас забезпечувати стабільну роботу компанії.

Якби не операційні поліпшення, наша прибутковість у 2020 році була б набагато нижчою. Ми активно експериментуємо з цифровими технологіями для підвищення ефективності виробництва. За останні три роки ініціативи Metinvestу щодо ощадливого виробництва забезпечили економію на суму понад півмільярда доларів США.

Ринок може зростати або падати. Минулого року ситуація на ринку була несприятливою для сталі, але досить хорошою для залізорудної продукції. Заведено вважати, що якщо компанія є вертикально інтегрованою, вона менш вразлива до змін на ринку. Незважаючи на те, що ми повністю покриваємо свої потреби у залізній руді, потреби у вугіллі ми забезпечуємо лише частково. Все інше ми купуємо на ринку. Із зростанням цін на металопрокат та руду зазвичай зростає і вартість сировинного кошика, необхідного для виробництва. У разі зростання ринку наші витрати теж збільшуються, оскільки вони прямо залежать від зовнішніх ринкових умов, а також від внутрішньої та загальної ефективності Групи, яка генерує прибуток.

Які ваші плани та очікування на 2021 рік? Що на черзі?

Цьогоріч ми відзначаємо своє 15-річчя та плануємо реалізувати масштабну інвестиційну програму – ключові проєкти, спрямовані на розвиток і підвищення внутрішньої ефективності, а також на майбутнє. Це буде однією із знакових подій. До того ж ми продовжимо інвестувати в наші екологічні проєкти зі зменшення вуглецевого сліду, і це є важливою частиною наших заходів у сфері ESG. У 2021 році ми сподіваємося зберегти досягнуті у 2020 році операційні поліпшення та значно їх примножити. Увага приділятиметься не лише виробництву, а й ефективності у закупівлях, продажах та управлінні талантами.

|

[The Brussels Times](#)

<https://metinvestholding.com/ua/media/news/the-european-green-deal-is-it-possible-to-protect-the-climate-and-free-trade-a-steelmakers-perspective>