

Что сделать для развития экономики

На прошлой неделе посетил ставшую уже традиционной встречу Ялтинской европейской стратегии.

Приятно встретить европейских и украинских политиков, объединенных идеей развития Украины. Как всегда, YES – это важнейшие панельные дискуссии, интересные разговоры в кулуарах. Говорили о евроинтеграции, необходимости привлечения инвестиционного капитала в Украину, борьбе с коррупцией и экономических реформах. В общем, обо всем, что должно сделать Украину полноценной европейской страной. Может быть это нескромно, но признаюсь, что мы приняли решение поддержать проведение форума, выступив его специальным партнером. Наша главная цель – помочь решению наиболее актуальных вопросов развития Украины и ее экономики.

Если говорить о европейской интеграции, то здесь стоит отметить, что мы, металлурги, уже давно считаем Европу своим домашним рынком. Фактически мы выбрали курс на Европейский союз еще 15 лет назад – задолго до того, как это сделали наши политики. Поэтому для нас критически важно, чтобы сегодня общий европейский вектор страны включал в себя все основные отрасли украинской промышленности.

В кулуарах я успел пообщаться и с послом США в Украине Мари Йованович, и с бывшим президентом Польши Александром Квасьневским, и с украинскими министрами. Это было достаточно продуктивное общение, в ходе которого я открыто рассказал им о проблемах отрасли, о своих ожиданиях и услышал в ответ, насколько готовы политики, в том числе европейские, поддерживать европейский выбор Украины.

Приведу конкретный пример одной из таких проблем – антидемпинговое расследование против украинского горячекатаного проката в страны Евросоюза, начавшееся в июле этого года. Оно началось, несмотря на то, что у нас есть сотни постоянных клиентов в Европе, с которыми мы работаем более десяти лет; несмотря на то, что наши европейские клиенты сами настаивают на том, что это – зарегулирование рынка и ухудшение конкурентных условий. К слову, это первое расследование Европейской комиссии в отношении украинского металла за всю историю.

А Украина – традиционный и ответственный поставщик горячекатаной продукции в ЕС. Считаю, что антидемпинговое расследование лежит не столько в экономической, сколько в политической плоскости, и поэтому эту тему правильно рассматривать на межгосударственном уровне. Поэтому надеюсь, что расследование в отношении Украины будет завершено без применения антидемпинговых мер – в соответствии с духом Договора о свободной торговле между Украиной и ЕС, и Соглашения об Ассоциации. Это один из тех примеров, по которому мы ждем адекватной, прозрачной и справедливой реакции – в том числе от европейских политиков. Мы хотим справедливых условий реализации украинской продукции на рынке, на который приходится до 40% всех продаж Группы.

Отдельно хочу обратиться к украинской власти. Мы не просим для металлургии каких-либо преференций. Мы не просим никаких дотаций – понимаем, что денег в стране и так катастрофически не хватает. Нам нужны только справедливые правила игры. Я имею в виду, в первую очередь, внутреннюю фискальную политику и тарифы естественных монополий. Если сегодня сравнить тарифы с нашими конкурентами, мы платим в разы больше. Это касается и ренты на добычу железной руды, и затрат на тонну перевезенного груза, и тарифов на транспортировку газа. Кроме того, в Украине одни из самых высоких портовых сборов. К сожалению, сегодня очень много направлений, где мы неконкурентоспособны как страна. И это то, над чем должно работать правительство; и это то, что поручил Министерству экономического развития и торговли премьер Владимир Гройсман.

Эти тезисы я озвучил на YES во время своего выступления в панели «Building a new economy», где также приняли участие замглавы Администрации Президента Дмитрий Шимкив, секретарь Национального инвестиционного совета Борис Ложкин и CEO Vitol Group Ян Тейлор. Вообще формат прямого общения бизнеса с руководством страны безусловно полезен, особенно когда своим опытом в этом делятся еще и зарубежные коллеги. Теперь главное, чтобы власть нас услышала.

Кстати, один из ключей к разрешению ситуации – это понимание, что панацеи для спасения украинской металлургии нет. К примеру, для постройки самого высокого небоскреба в Лондоне Shard («Осколок»), где использован наш металл, было потрачено 5 тысяч тонн металла Метинвеста. Это наше производство

стали за считанные часы. Представьте, сколько небоскребов нужно построить в Украине, чтобы загрузить мощности хотя бы Группы Метинвест, уже не говоря обо всей остальной металлургии. Могут также привести пример Дарницкого моста через Днепр. Постройка этого объекта потребовала 6 тысяч тонн металла – это опять же несколько часов нашей работы в зависимости от загрузки.

Проекты большие, хорошие, полезные, и реализовывать их, безусловно, надо. Но точечными проектами украинскую металлургию возродить невозможно. Должна быть комплексная программа по развитию внутреннего машиностроения, энергетики, сельского хозяйства, строительства, инфраструктуры, транспорта. То есть, если украинская экономика будет расти и развиваться, то будет расти и развиваться и украинская металлургия. Вот та помощь, которую мы ждем от нашего правительства. Мы просим сделать так, чтобы украинская экономика развивалась.

И последнее, что хотелось бы сказать. Даже в период боевых действий на Востоке страны Метинвест оставался одним из основных налогоплательщиков в Украине, пополнял бюджет, инвестировал самые большие средства в модернизацию – в первую очередь, в экологические проекты. И сложности были связаны не только с военными действиями, инфраструктурой и тарифной политикой. По нам ударил общемировой кризис перепроизводства стали. Но тем не менее, мы продолжали инвестировать. Объем инвестиций нашей компании ежегодно составлял не менее 280 млн долларов США.

Стратегическими проектами для нас оставались те, что были связаны с повышением эффективности производства и охраной окружающей среды. В качестве примера могу привести самый крупный экологический проект в истории независимой Украины – реконструкция аглофабрики на ММК имени Ильича и строительство новых очистных сооружений. Один этот проект тянет на 220 млн долларов США. Всё это – при полном отсутствии доступа к европейским рынкам капитала. При этом Группа Метинвест не только экспортирует в ЕС значительную часть своей продукции.

Мы владеем европейскими предприятиями, заключаем многомиллионные контракты на поставку оборудования с европейскими компаниями, чтобы впоследствии модернизировать свои украинские комбинаты. По сути мы ведь и сами – европейская компания. Более того, сегодня мы самая крупная украинская компания. И в ответ на наше сотрудничество с ЕС, нашу открытость, мы бы хотели иметь возможность доступа к финансовым ресурсам, которые помогут нам развиваться дальше.

Юрий Рыженков, генеральный директор Группы Метинвест

|

biz.nv.ua

<https://metinvestholding.com/ru/media/news/7309>