

В Метинвесте назвали условия для увеличения валютной выручки от экспорта металлопродукции

Безопасные морские перевозки, финансирование для малых и средних потребителей стали, упрощение таможенных процедур и расширение номенклатуры экспортных товаров, а также содействие в сертификации украинской продукции на мировых рынках позволят значительно увеличить валютную выручку от экспорта металлопродукции. Такое мнение высказала финансовый директор Группы Метинвест Юлия Данкова в ходе Export Credit Forum 2023, прошедшего 1 декабря в Киеве.



Форум — это ответ на запрос экспортоориентированного бизнеса по созданию национальной и международной платформы открытого диалога между властью и экспортерами по вопросам развития украинского несырьевого экспорта. На мероприятии обсудили финансовые инструменты поддержки экспансии украинских товаров, работ и услуг на мировые рынки. А главной была тема страхования инвестиций, поскольку после изменений в законодательство Экспортно-кредитное агентство (ЭКА) может страховать финансовые риски инвесторов, которые будут вкладывать средства в построение инфраструктуры и предприятий, планирующих экспортировать свою продукцию. Организаторы Export Credit Forum — ЭКА в партнерстве с Министерством экономики Украины и при поддержке Программы USAID «Конкурентоспособная экономика Украины».

В работе форума приняли участие первый вице-премьер-министр, министр экономики Украины Юлия Свириденко, руководители комитета ВРУ по вопросам экономической политики, Экспортно-кредитного агентства, представители банков, областных военных администраций, международных партнеров и компаний-экспортеров из разных отраслей и регионов Украины.

В правительстве планируют переориентировать экономику с сырьевой на перерабатывающую, стимулируя инвестиции в реальный сектор и несырьевой экспорт.

«Такая же трансформация должна произойти и в структуре экспорта. Сейчас доля перерабатывающей промышленности составляет около 35%. Стремиться нужно к 70–80%», — подчеркнула первый вице-премьер-министр, министр экономики Украины Юлия Свириденко.

В свою очередь финансовый директор Метинвеста отметила, что Группа за 9 месяцев этого года принесла стране 1,3 млрд долларов валютной выручки и обладает значительным потенциалом увеличения экспорта.

По ее словам, главный фактор, который будет способствовать развитию экспортных возможностей компании и росту валютных поступлений — это безопасная отгрузка продукции по Черному морю.

«У нас должна быть постоянная возможность поступления судов, страхования этих судов, возможность сотрудничать с финансовыми учреждениями. Чтобы возможность получать средства была не после

прохождения Босфора или Суэца, а как раньше — после загрузки продукции на корабль», — подчеркнула Юлия Данкова.

Второй фактор — возможность получения финансирования для малых и средних украинских компаний-потребителей металлопродукции Метинвеста, чтобы они могли экспортировать продукцию и иметь стабильный денежный поток. «Тогда и мы как поставщики будем защищены. Это также поспособствует росту объемов экспорта и валютной выручки в Украине», — добавила она.

Еще одно условие для роста валютных поступлений в страну — решение вопроса о перерастаможивании товаров, следующих транзитом через страны Европы. Юлия Данкова считает, что Украине стоит присоединиться к европейским инициативам по развитию компьютеризированной транзитной системы.

Кроме того, увеличить экспортные возможности компании могло бы и расширение номенклатуры несырьевых товарных групп по кодам КВЭД, которые поддерживает Экспортно-кредитное агентство. Сейчас перечень изделий из металла охватывает только трубы и не включает плоский и сортовой прокат — продукцию с высокой добавленной стоимостью.

По словам Юлии Данковой, также продвижению отечественного продукта в мире помогло бы признание украинских сертификатов качества или помощь в сертификации продукции на рынках других стран.

Финансовый директор Метинвеста добавила, что на работу компании негативно влияет нехватка персонала. Кроме того, по ее мнению, бизнес вместе с государством должны стать надежным партнером для западных потребителей даже в условиях войны.