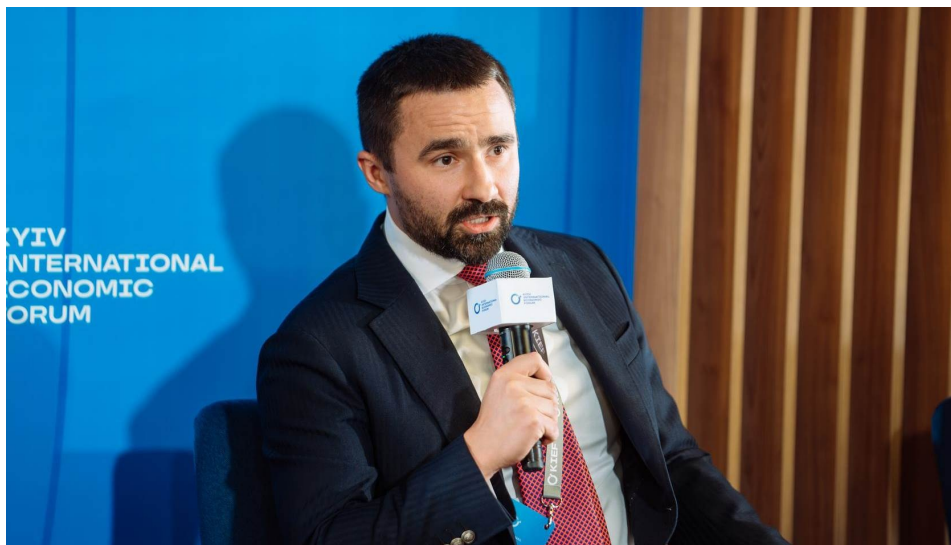


Украинской металлургии нужны равные условия для конкуренции на рынке ЕС — Александр Водовиз

О вызовах, стоящих перед украинской металлургической отраслью на пути к интеграции в Евросоюз, а также о рисках и рекомендациях для этого процесса рассказал руководитель офиса генерального директора Группы Метинвест Александр Водовиз на Киевском международном экономическом форуме (КМЭФ), который прошел 7 ноября в Киеве.



КМЭФ — один из крупнейших международных форумов в Восточной Европе, который объединяет представителей бизнеса, власти и общества для обсуждения ключевых экономических вопросов и глобальных тенденций. В этом году более 100 спикеров поделились своими мыслями о различных аспектах вступления Украины в ЕС и вызовах, которые страна должна преодолеть, чтобы стать равноправным игроком на европейском рынке.

Александр Водовиз принял участие в панели «Как Украине стать частью ЕС и защитить свои экономические интересы». К нему присоединились руководители компаний Kernel и МХП, а также посол ЕС в Украине Катарина Матернова и председатель Государственной службы Украины по вопросам безопасности пищевых продуктов и защиты потребителей Сергей Ткачук. Модератором дискуссии выступил Михаил Бно-Айриян, специальный уполномоченный по вопросам торговли, глава Комитета по вопросам евроинтеграции Федерации работодателей Украины.

Руководитель офиса генерального директора Метинвеста считает, что доступ к рынку ЕС откроет большие возможности для любого украинского производителя.

«Почему мы вообще идем в ЕС? Потому что это самый премиальный рынок для всех производителей. Это самый сладкий кусок, от которого все хотят откусить. Мы также хотим быть частью этого куска. В конце концов, это колоссальная возможность и колоссальный опыт», — сказал он.

Одним из рисков применения политики ЕС по корректировке углеродных выбросов на границе (СВАМ) для украинской промышленности Александр Водовиз назвал невозможность безоговорочной имплементации нормативных актов без надлежащей поддержки предприятий.

«В части экологии мы видим такие ориентиры, что Украина должна принять определенные правила. Но мы не можем принимать их вслепую. Например, в Европе на декарбонизацию выделяется от 0,5 до 1 миллиарда евро на каждый завод. А у нас нет ничего. Мы хотим, чтобы обратили внимание на то, что мы находимся в разных весовых категориях», — сказал руководитель офиса генерального директора Метинвеста.

«Приняв все эти нормативные акты, мы можем остаться за бортом и похоронить основные отрасли, формирующие ВВП страны. Какие еще существуют преграды на пути вступления в ЕС? Хотят ли нас там видеть наши европейские конкуренты? Наверное, нет. А кто больше всего не хочет нас там видеть? Россияне, ведь мы сейчас конкурируем с ними за 80% продукции в Евросоюзе», — сказал он.

Александр Водовиз добавил, что некоторые санкции против российских производителей были действенными, а некоторые — нет.

«Россия продолжает удерживать сильные позиции с точки зрения поставок слябов в ЕС. Например, итальянские металлурги покупают дешевые полуфабрикаты из России. Мы не можем покупать эти дешевые слябы и проигрываем в конкуренции», — пояснил руководитель офиса генерального директора Метинвеста.

Он отметил, что переговоры по СВМ не должны основываться на каких-либо преференциях для украинских компаний.

«Дайте нам конкурентный рынок, и мы найдем свою нишу. Мы умеем конкурировать и уверены в себе. Но сейчас мы не в конкурентной позиции. Например, U.S. Steel Košice в Словакии выделяют 600 млн евро грантов для экологической модернизации. Тогда предприятие будет соответствовать и СВМ, и ETS. А у нас ничего нет. Вся эта экологическая история не коммерческая и не прибыльная, здесь в любом случае нужны гранты», — сказал Александр Водовоз.

По его мнению, украинским компаниям необходимо предоставить одинаковые условия с европейскими. «Тогда мы готовы конкурировать. Но если нам выдвинут такие требования по экологии, которые выдвигают европейцам, мы проиграем эту конкуренцию и не сможем зайти на этот рынок», — пояснил Александр Водовиз.

Руководитель офиса генерального директора Метинвеста считает, что возможность модернизации украинской металлургии с помощью финансового плана с гарантиями для компаний не создает равных условий для украинских и европейских предприятий.

«Разница в том, что там есть гарантии. Это означает, что ты должен выйти на рынок, взять деньги, а гарантии тебе предоставит министерство. Это не живые деньги. Европейцы получают беспроцентные и безвыплатные гранты. А нам говорят: возьмите кредиты, платите за них проценты, а мы вам дадим за них гарантии. Это, конечно, тоже очень хороший инструмент. Грех от него отказываться, и мы будем им пользоваться. Но, опять же, это не равные условия», — подчеркнул Александр Водовиз.