

Що зробити для розвитку економіки

Минулого тижня відвідав вже традиційну зустріч Ялтинської європейської стратегії.

Приємно зустріти європейських та українських політиків, об'єднаних ідеєю розвитку України. Як завжди, YES – це найважливіші панельні дискусії, цікаві розмови в кулуарах. Говорили про євроінтеграцію, необхідність залучення інвестиційного капіталу в Україну, боротьбу з корупцією та економічні реформи. Загалом, про все, що має зробити Україну повноцінною європейською країною. Може, це нескромно, але зізнаюся, що ми ухвалили рішення підтримати проведення форуму, виступивши його спеціальним партнером. Наша головна мета – допомогти вирішенню найбільш актуальних питань розвитку України та її економіки.

Якщо говорити про європейську інтеграцію, то тут варто зазначити, що ми, металурги, вже давно вважаємо Європу своїм домашнім ринком. Фактично ми обрали курс на Європейський союз ще 15 років тому – задовго до того, як це зробили наші політики. Тому для нас критично важливо, щоб сьогодні загальний європейський вектор країни включав в себе всі основні галузі української промисловості.

В кулуарах я встиг поспілкуватися і з послом США в Україні Марі Йованович, і з колишнім президентом Польщі Олександром Кваснєвським, і з українськими міністрами. Це було досить продуктивне спілкування, під час якого я відкрито розповів їм про проблеми галузі, про свої очікування і почув у відповідь, наскільки готові політики, зокрема європейські, підтримувати європейський вибір України.

Наведу конкретний приклад однієї з таких проблем – антидемпінгове розслідування проти українського гарячекатаного прокату в країні Євросоюзу, що почалося в липні цього року. Воно розпочалося, незважаючи на те, що у нас є сотні постійних клієнтів в Європі, з якими ми працюємо більше десяти років; незважаючи на те, що наші європейські клієнти самі наполягають на тому, що це – зарегулювання ринку і погіршення конкурентних умов. До речі, це перше розслідування Європейської комісії щодо українського металу за всю історію.

А Україна – традиційний і відповідальний постачальник гарячекатаної продукції в ЄС. Вважаю, що антидемпінгове розслідування лежить не стільки в економічній, скільки в політичній площині, і тому цю тему правильно розглядати на міждержавному рівні. Тому сподіваюся, що розслідування щодо України буде завершено без застосування антидемпінгових заходів – відповідно до духу Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС та Угоди про Асоціацію. Це один з тих прикладів, за яким ми чекаємо адекватної, прозорої та справедливої реакції – зокрема від європейських політиків. Ми хочемо справедливих умов реалізації української продукції на ринку, на який припадає до 40% всіх продажів Групи.

Окремо хочу звернутися до української влади. Ми не просимо для металургії будь-яких преференцій. Ми не просимо ніяких дотацій – розуміємо, що грошей в країні і так катастрофічно не вистачає. Нам потрібні тільки справедливі правила гри. Я маю на увазі, насамперед, внутрішню фінансову політику і тарифи природних монополій. Якщо сьогодні порівняти тарифи з нашими конкурентами, ми платимо в рази більше. Це стосується і ренти на видобуток залізної руди і витрат на тонну перевезеного вантажу, та тарифів на транспортування газу. Крім того, в Україні одні з найвищих портових зборів. На жаль, сьогодні дуже багато напрямів, де ми неконкурентоспроможні як країна. І це те, над чим має працювати уряд; і це те, що доручив Міністерству економічного розвитку і торгівлі прем'єр Володимир Гройсман.

Ці тези я озвучив на YES під час свого виступу в панелі «Building a new economy», де також взяли участь заступник глави Адміністрації Президента Дмитро Шимків, секретар Національної інвестиційної ради Борис Ложкін і CEO Vitol Group Ян Тейлор. Взагалі формат прямого спілкування бізнесу з керівництвом країни безумовно корисний, особливо коли своїм досвідом в цьому діляться ще й закордонні колеги. Тепер головне, щоб влада нас почула.

До речі, один з ключів до розв'язання ситуації – це розуміння, що панацеї для порятунку української металургії немає. Наприклад, для спорудження найвищого хмарочоса в Лондоні Shard («Осколок»), де використаний наш метал, було витрачено 5 тисяч тонн металу Metinvest. Це наше виробництво сталі за лічені години. Уявіть, скільки хмарочосів потрібно побудувати в Україні, щоб завантажити потужності хоча б Групи Metinvest, не кажучи вже про всю решту металургії. Можу також навести приклад Дарницького мосту через Дніпро. Будівництво цього об'єкта зажадало 6 тисяч тонн металу – це знову ж кілька годин нашої роботи, залежно від завантаження.

Проекти великі, гарні, корисні, і реалізовувати їх, безумовно, треба. Але точковими проектами українську металургію відродити неможливо. Повинна бути комплексна програма розвитку внутрішнього машинобудування, енергетики, сільського господарства, будівництва, інфраструктури, транспорту. Тобто, якщо українська економіка буде рости і розвиватися, то буде рости і розвиватися й українська металургія. Ось та допомога, якої ми чекаємо від нашого уряду. Ми просимо зробити так, щоб українська економіка розвивалася.

І останнє, що хотілося б сказати. Навіть в період бойових дій на Сході країни Метінвест залишався одним з основних платників податків в Україні, поповнював бюджет, інвестував найбільші кошти в модернізацію, насамперед, в екологічні проекти. І труднощі були пов'язані не тільки з воєнними діями, інфраструктурою і тарифною політикою. По нас вдарила загальносвітова криза перевиробництва сталі. Але тим не менш, ми продовжували інвестувати. Обсяг інвестицій нашої компанії щорічно становив не менше 280 млн доларів США.

Стратегічними проектами для нас залишалися ті, що були пов'язані з підвищенням ефективності виробництва і охороною довкілля. Як приклад можу навести найбільший екологічний проект в історії незалежної України – реконструкція аглофабрики на ММК імені Ілліча і будівництво нових очисних споруд. Один цей проект тягне на 220 млн доларів США. Все це – при повній відсутності доступу до європейських ринків капіталу. При цьому Група Метінвест не тільки експортує в ЄС значну частину своєї продукції.

Ми володіємо європейськими підприємствами, укладаємо багатомільйонні контракти на постачання обладнання з європейськими компаніями, щоб згодом модернізувати свої українські комбінати. По суті ми ж і самі – європейська компанія. Більше того, сьогодні ми найбільша українська компанія. І у відповідь на наше співробітництво з ЄС, нашу відкритість, ми б хотіли мати можливість доступу до фінансових ресурсів, які допоможуть нам розвиватися далі.

Юрій Риженков, генеральний директор Групи Метінвест

|

biz.nv.ua

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