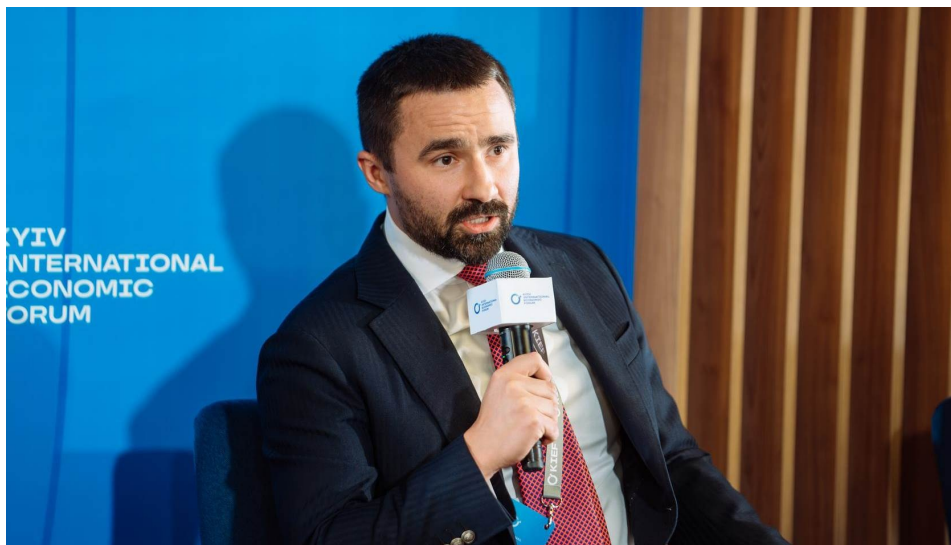


## Українська металургія потребує рівних умов для конкуренції на ринку ЄС — Олександр Водовіз

Про виклики, які слід подолати українській металургії на шляху до вступу України в Євросоюз, ризики та рекомендації щодо цього процесу розповів керівник офісу генерального директора Групи Метінвест Олександр Водовіз на Київському міжнародному економічному форумі (КМЕФ), що пройшов 7 листопада в Києві.



КМЕФ — один із найбільших у Східній Європі міжнародних форумів, що об'єднує представників бізнесу, влади та суспільства для обговорення основних економічних питань та глобальних трендів. Цьогоріч понад 100 промовців поділилися думками щодо різних аспектів вступу України до ЄС та викликів, які слід подолати країні, щоб стати рівноправним гравцем на європейському ринку.

Олександр Водовіз взяв участь у панелі «Як Україні стати частиною ЄС і захистити свої економічні інтереси». Крім нього до обговорення долучилися керівники компаній Kernel і МХП, а також посол Європейського союзу в Україні Катаріна Матернова та голова Держпродспоживслужби Сергій Ткачук. Модерував дискусію спеціальний уповноважений із питань торгівлі, голова Комітету з питань європейської інтеграції Федерації роботодавців України Михайло Бно-Айріян.

Керівник офісу генерального директора Метінвесту вважає, що доступ до ринку ЄС відкриє великі можливості для будь-якого українського виробника.

«Чому ми взагалі йдемо в Євросоюз? Тому що це найбільш преміальний ринок для всіх виробників. Це найсолодший шматок, який всі хочуть відкусити. Ми також хочемо бути частиною цього шматка. Адже це колосальна можливість і колосальний досвід», — сказав він.

Одним із ризиків застосування політики ЄС щодо коригування вуглецевих викидів на кордоні (СВАМ) для української промисловості Олександр Водовіз назвав неможливість беззастережної імплементації нормативних актів без належної підтримки підприємств.

«У частині екології ми бачимо такі настанови, що Україні слід ухвалити певні нормативні акти. Але ми не можемо приймати їх наосліп. Адже, наприклад, в Європі для декарбонізації на кожен завод виділяється від 0,5 до 1 млрд євро. А у нас — нічого. Хочемо, аби звертали увагу на те, що ми перебуваємо в різних вагових категоріях», — зазначив керівник офісу гендиректора Метінвесту.

- 
- «Європа зацікавлена в постачанні залізної руди й коксівного вугілля з України. А для України ринок ЄС — це можливості для збуту своєї продукції, що сприятиме розвитку всієї гірничодобувної промисловості»

«Приймаючи всі ці нормативні акти, ми можемо лишитися за бортом і поховати основні галузі, які формують ВВП країни. Які ще перестороги на шляху до вступу в ЄС? Чи хочуть нас там бачити європейські конкуренти? Напевно, ні. А хто нас найбільше не хоче бачити? Росіяни, адже зараз за 80% продукції в Євросоюзі ми конкуруємо з ними», — зазначив він.

Олександр Водовіз додав, що частина санкцій проти російських виробників металопродукції справді далася взнаки, а частина не подіяла.

«Щодо постачання слябів до ЄС росія і далі займає сильну позицію. Наприклад, італійські виробники сталевих продукції купують дешевий напівфабрикат в росії. А ми не можемо купувати ці дешеві сляби й програсмо їм у конкуренції», — пояснив керівник офісу гендиректора Метінвесту.

Він зазначив, що перемовини щодо запровадження СВМ не мають ґрунтуватися на якихось преференціях для українських компаній.

«Дайте нам конкурентний ринок, і ми знайдемо свою нішу. Ми знаємо, як конкурувати й упевнені в собі. Але зараз ми не в конкурентній позиції. Наприклад, U.S. Steel Košice в Словаччині виділяють 600 млн євро грантів для екологічної модернізації. Тоді підприємство відповідатиме й СВМ, і ЕТС. А ми нічого не маємо. Уся ця екологічна історія не комерційна й не прибуткова, тут у будь-якому разі потрібні гранти», — сказав Олександр Водовіз.

На його думку, слід надати українським компаніям однакові умови з європейськими. «Тоді ми готові конкурувати. Але якщо нам висунуть такі вимоги щодо екології, які висувають європейцям, ми програсмо цю конкуренцію й не зможемо зайти в цей ринок», — пояснив Олександр Водовіз.

Керівник офісу генерального директора Метінвесту вважає, що можливість модернізації української металургії за допомогою фінансового плану з гарантіями для компаній не створює рівних умов для українських та європейських підприємств.

«Різниця в тому, що там є гарантії. Це означає, що ти маєш вийти на ринок, взяти гроші, а гарантії тобі надасть міністерство. Це не є живі гроші. Європейці отримують безвідсоткові й безвиплатні гранти. А нам кажуть: візьміть кредити, платіть за них відсотки, а ми вам дамо за них гарантії. Це також, звісно, дуже хороший інструмент. Гріх від нього відмовлятися, й ми будемо ним користуватися. Але, знову ж таки, це не рівні умови», — наголосив Олександр Водовіз.