

Війна скоротила бізнес удвічі, а експорт — найбільший виклик у Європі — Олександр Водовіз на Radio NV

Про виклики для гірничо-металургійного комплексу під час війни та шляхи їхнього подолання розповів голова офісу генерального директора Групи Метінвест Олександр Водовіз на події Radio NV «Україна як бренд | Made in Ukraine», що пройшла в Києві.



Захід присвячений обговоренню нових підходів до міжнародної дипломатії, бізнесу та боротьби з корупцією в умовах змінюваного світу. У події взяли участь експерти, дипломати та представники бізнесу. Програма містила інтерв'ю та панельні дискусії про корупцію, міжнародний імідж України та інноваційні підходи в бізнесі й дипломатії.

Олександр Водовіз узяв участь у панелі «Креативність бізнесу як спосіб розвиватися та перемагати». До дискусії долучилися керівники компанії МХП та Укресімбанку.

За його словами, якщо до війни стратегічне планування компанії сягало 10-20 років, то зараз це планування на місяць, але війна робить його майже неможливим. «Ми пережили важкі зими, відключення електроенергії, і ми втратили половину бізнесу: зі 100 тисяч людей залишилося 50 тисяч, Маріуполь втрачено. Навіть у лютому 2022 року ми планували інвестиції на 1,2 млрд доларів у Маріуполь, але через кілька днів все змінилося», — пояснив він.

Олександр Водовіз наголосив, що нині перед компаніями ГМК стоїть питання не розвитку, а виживання, а тому потрібні стратегічні й структурні рішення, щоб галузь могла запрацювати на повну потужність.



«Метінвест залишається найбільшим приватним експортером України. Хоча обсяги експорту зменшилися удвічі, ми все одно зберігаємо першість. Але це означає, що й сама економіка скоротилася удвічі, й ми стали значно слабшими, ніж раніше», — додав він.

Компанія стикається з проблемами під час експорту продукції на європейський ринок. «Наш головний конкурент у Європі щодо слябів — саме росія, але європейські чиновники на це закривають очі. Ми обійшли всі кабінети разом із Міністерством економіки та євроінтеграції, посольства теж розуміють критичність ситуації. Проте, коли справа доходить до економіки й промисловості, нам кажуть: свої проблеми нам ближчі», — зазначив Олександр Водовіз.

Крім того, Метінвест веде діалог із державними монополістами в Україні. «Ми найбільша приватна компанія в Україні, наш основний контрагент — «Укрзалізниця». Це монополіст, і спілкування з ним надзвичайно важке. Профільне міністерство, на жаль, не виступає арбітром між державним монополістом і бізнесом, фактично підтримуючи позицію «Укрзалізниці». Чому не можна підвищувати тарифи? Бо потрібно розуміти наслідки. Ви підвищуєте тарифи — це зупинка роботи ще одного ГЗК. Ви підвищили тариф — ми до одного зі світових ринків вже не можемо постачати через вартість логістики. Доведеться зменшувати виробництво. Все просто», — сказав голова офісу генерального директора Метінвесту.

Водночас Олександр Водовіз відзначив, що уряд працює над урегулюванням питання щодо дії механізму прикордонного вуглецевого коригування СВМ, який набуває чинності з 1 січня 2026 року.

«Але чи встигнуть за пів року, щоб ми не платили додаткового податку, — велике питання. Адже він позначиться на кінцевій ціні продукції. Нарад із бізнесом багато, та ситуація кардинально не змінюється. Бізнес розуміє: розраховувати можна тільки на себе», — сказав він.

Олександр Водовіз також звернув увагу на інструменти державної підтримки бізнесу. «З програми Ukraine Facility виділено 8 млрд, але реально бізнес майже нічого не отримав. Можливо, лише кілька десятків мільйонів. Як відбувається цей процес — незрозуміло, для нас це закрыта книга. Ми стукаємо в усі двері, але цих грошей не бачимо», — додав голова офісу генерального директора Метінвесту.