

Война сократила бизнес вдвое, а экспорт — самый большой вызов в Европе — Александр Водовиз на Radio NV

О вызовах для горно-металлургического комплекса во время войны и путях их преодоления рассказал глава офиса генерального директора Группы Метинвест Александр Водовиз на мероприятии Radio NV «Украина как бренд | Made in Ukraine», которое прошло в Киеве.



Событие посвящено обсуждению новых подходов к международной дипломатии, бизнесу и борьбе с коррупцией в условиях меняющегося мира. В нем приняли участие эксперты, дипломаты и представители бизнеса. Программа включала интервью и панельные дискуссии о коррупции, международном имидже Украины и инновационных подходах в бизнесе и дипломатии.

Александр Водовиз поучаствовал в панели «Креативность бизнеса как способ развиваться и побеждать». К дискуссии присоединились руководители компании МХП и Укрэксимбанка.

По его словам, если до войны стратегическое планирование компании достигало 10-20 лет, то сейчас это планирование на месяц, но война делает его почти невозможным. «Мы пережили тяжелые зимы, отключения электроэнергии, и мы потеряли половину бизнеса: из 100 тысяч человек осталось 50 тысяч, Мариуполь потерял. Даже в феврале 2022 года мы планировали инвестиции на 1,2 млрд долларов в Мариуполь, но через несколько дней все изменилось», — пояснил он.

Александр Водовиз подчеркнул, что сейчас перед компаниями ГМК стоит вопрос не развития, а выживания, а потому нужны стратегические и структурные решения, чтобы отрасль могла заработать на полную мощность.



«Метинвест остается крупнейшим частным экспортером Украины. Хотя объемы экспорта сократились вдвое, мы все равно сохраняем первенство. Но это означает, что и сама экономика сократилась вдвое, и мы стали значительно слабее, чем раньше», — добавил он.

Компания сталкивается с проблемами при экспорте продукции на европейский рынок. «Наш главный конкурент в Европе по слябам — именно россия, но европейские чиновники на это закрывают глаза. Мы обошли все кабинеты вместе с Министерством экономики и евроинтеграции, посольства тоже понимают критичность ситуации. Однако, когда дело доходит до экономики и промышленности, нам говорят: свои проблемы нам ближе», — отметил Александр Водовиз.

Кроме того, Метинвест ведет диалог с государственными монополистами в Украине. «Мы крупнейшая частная компания в Украине, наш основной контрагент — «Укрзалізниця». Это монополист, и общение с ним чрезвычайно трудное. Профильное министерство, к сожалению, не выступает арбитром между государственным монополистом и бизнесом, фактически поддерживая позицию «Укрзалізниця». Почему нельзя повышать тарифы? Потому что нужно понимать последствия. Вы повышаете тарифы — это остановка работы еще одного ГЗК. Вы повысили тариф — мы на один из мировых рынков уже не можем поставлять из-за стоимости логистики. Придется сокращать производство. Все просто», — сказал глава офиса генерального директора Метинвеста.

В то же время Александр Водовиз отметил, что правительство работает над урегулированием вопроса о действии механизма пограничной углеродной корректировки CBAM, который вступит в силу с 1 января 2026 года.

«Но успеют ли за полгода, чтобы мы не платили дополнительный налог, — большой вопрос. Ведь он скажется на конечной цене продукции. Совещаний с бизнесом много, но ситуация кардинально не меняется. Бизнес понимает: рассчитывать можно только на себя», — сказал он.

Александр Водовиз также обратил внимание на инструменты государственной поддержки бизнеса. «Из программы Ukraine Facility выделено 8 млрд, но реально бизнес почти ничего не получил. Возможно, лишь несколько десятков миллионов. Как проходит этот процесс — непонятно, для нас это закрытая книга. Мы стучим во все двери, но этих денег не видим», — добавил глава офиса генерального директора Метинвеста.