

СТЕНОГРАМА

слухань у Комітеті з питань економічного розвитку
на тему: "**«Заміщення українськими товарами імпорту з російської
федерації і республіки білорусь в Україні, Європейському Союзі та
світі».**"

10 лютого 2023 року

Веде засідання заступник Голови Комітету Кисилевський Д.Д.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Спочатку кілька організаційних моментів. А поки я тут пару хвилин їх озвучу, я запрошую спікерів зайняти свої місця в нашому такому імпровізованому подіумі, чи як це його назвати.

Дмитро Андрійович Наталуха – Голова економічного комітету. Я, Дмитро Кисилевський, заступник в економічному комітеті. Значить, далі Денис Кудін, перший заступник Міністра економіки України. Денис Ігорович, будь ласка, де вам зручно, прошу вас.

Тарас Андрійович Качка десь має бути, Торговий представник України і заступник Міністра економіки. Обіцяв.

Пані Олександра Василенко з МЗС, буде Zoom у нас. Пані Олександра, якщо ви нас чуєте, то ми вас вітаємо.

Так, від Мінагро Тарас Висоцький – в Zoom.

Андрій Герус планував взяти у нас участь, теж Zoom.

І Галина Ігорівна Янченко, народна депутатка України. Якщо ви з нами тут, то ми вас теж сюди запрошуємо.

Добре. Поки до нас підходять, кілька організаційних моментів. Перше: давайте про безпеку. Мені здається, і зараз у нас іде тривога, якщо раптом ми будемо бачити, що є якась істотна загроза, прямо під цим приміщенням є величезне укриття. Хто потребуватиме, можна туди спуститись і там підключитись по Zoom, і брати участь по Zoom. Хто вважатиме, що все нормально, значить, продовжимо працювати тут.

Далі регламент. У нас сьогодні дуже багато виступаючих, тому я завчасно прошу вибачення за те, що буду декого перебивати і просити дотримуватись регламенту. У кого там визначено 3 хвилини, у кого – 5 хвилин, я прошу цих регламентних вимог дотримуватись, так, ми все встигнемо обговорити.

Значить, я також хочу подякувати команді Київського міжнародного економічного форуму за організаційне сприяння. Вони люб'язно надали нам можливість в цьому приміщенні проводити цей захід. Тому ми, колеги, вам дуже за це дякуємо.

І ще давайте кілька таких організаційних моментів. Поки у нас всі є і ще ніхто не втомився від обговорення, хоча я сподіваюся, що втомитись від такої теми буде нам неможливо, я прошу всіх українських виробників, які присутні тут – Тарасе Андрійовичу, будь ласка, проходите – надати нам в комітет інформацію щодо російських і білоруських товарів, де ви з ними конкуруєте в Україні, якщо такі ще залишилися, і на західних ринках. Ми просимо дати вас певні подробиці: товари, які в Україні, товари, є західних ринках, які можуть бути заміщені вашими товарами, інформацію про обсяги таких товарів по ваших категоріях, які ви спостерігаєте, інформацію про ваші потужності, якими ви можете їх замінити. і пропозиції щодо дій держави, які б ви дії очікували від держави для того, щоб ви ці російські і білоруські товари на нашому ринку або на західних ринках могли замінити. Ми очікуємо від вас ці рекомендації, ми в комітеті їх опрацюємо і потім приймемо рекомендації до органів влади, що треба робити для того, щоб нам цей як би шматок економічного фронту, назвемо це, деокупувати від російської і білоруської присутності.

На цьому така вступна частина...

НАТАЛУХА Д.А. Контрнаступ.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Контрнаступ економічний безпосередньо, да. І, до речі, є така теж цікава аналогія, мені здається, що в цьому розумінні уряд – це економічний генштаб. Тарас Андрійович і Денис Ігорович, треба визначитись, хто з вас, мабуть, сухопутні війська, а хтось повітряні сили...

НАТАЛУХА Д.А. Питання тоді, Дмитро Давидович, що ми тоді навряд чи Сили спеціальних операцій...

КАЧКА Т. Сили логістики, ми за їжу.

НАТАЛУХА Д.А. Ми, скоріше, сапери на економічному ринку.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Гаразд, так.

І на цьому я запрошую до слова Голову Комітету Верховної Ради з питань економічного розвитку Дмитра Андрійовича Наталуху. Прошу вас до слова.

НАТАЛУХА Д.А. Дякую. Дякую дуже. Дмитро Давидович, як завжди – локомотив і рушій всіх наших заходів, які стосуються і промисловості, і національного виробника. Дуже вдячний за таку активність. Дякую Київському міжнародному економічному форуму справді за сприяння і допомогу. Дякую нашим шановним представникам уряду, теж за ваш час, за вашу присутність, і представникам українських виробників, експертному товариству, всім, хто сьогодні є.

У зв'язку з тривогою справді трошки пливуть графіки, особливо того, що стосується зустрічей з іноземними представниками. Ми трошки вже... як би, скажемо так, вогонь запеклих не пече, а от наші іноземні колеги, вони під кожну тривогу обов'язково переносять всі зустрічі. Тому я буду вимушений принести вибачення і після виступу передам все в надійні руки Дмитра Давидовича для подальшого проведення цього чудового заходу.

Значить, про що йде мова, колеги? Мова йде про заміщення українськими товарами, звісно, імпорту з Російської Федерації і з Білорусі в Україні. Я хотів би, щоб ми розуміли, що коли ми говоримо саме про імпортозаміщення з країн-агресорів, то тут треба розуміти, що мова йде щонайменше про 30 мільярдів доларів. Це дуже серйозна і велика сума, особливо в даних умовах, і це потенційне виробництво, причому як на внутрішній, так і на зовнішній ринок. І мова тут не лише в тому, щоби забезпечити безпеку економіки, стабільність, платити податки чи інвестиції, – це сталість розвитку, це безпека ланцюгів постачання і також питання імпортозаміщення має стати також питанням відновлення України, і зараз ми це починаємо розуміти все більше і більше, це має стати одним з ключових питань повоєнної відбудови.

Я просто хочу нагадати слова Президента, які він озвучив у своєму зверненні до парламенту. Він сказав, що ми ніколи не маємо забути ті країни, які вийшли з Росії, ті країни, які вийшли з Росії і відкрили виробництво в Україні, і ті країни, які досі не вийшли з Росії і продовжують працювати там, платити там податки і відповідно фінансувати воєнну машину Російської Федерації. І тримаючи це в голові, статистика у нас наступна: у нас 183 компанії глобальні іноземні, які повністю згорнули діяльність у Росії, і тисяча 158 міжнародних бізнесів, які заявили про вихід або призупинили свою діяльність, але наша задача, звісно, це передусім така, щоб ті, хто пішов, вже ніколи в житті туди не повернувся.

Чому це важливо? Тому що все більше і більше за цей рік став очевидним один факт, що у нас існує неймовірна міжнародна підтримка, у нас є допомога зі сторони наших західних партнерів в гуманітарці і у військовій сфері, але здебільшого двома факторами, які впливають на підтримку і досі не дають їй зникнути, це емоційний фактор і моральний фактор. Коли, скажемо так, війна закінчиться, коли Україна переможе, є велике побоювання того, що емоційний і моральний фактор підтримки, вони дуже швидко скоротяться і просто зникнуть нанівець. І в цей момент, якщо

ми як держава не зможемо запропонувати модель України і функціонування саме України як системи, як екосистеми для бізнесу, яка буде цікава нашим іноземним партнерам і нашому внутрішньому бізнесу і внутрішньому ринку, то, я думаю, що нас чекатимуть дуже непрості часи. Тому що допомагати Україні зброєю, допомогою гуманітарною під час того, коли гинуть люди – це одна справа. Допомагати Україні грошима, коли війна закінчилася – це зовсім інша справа. У Європі і у світу теж купа своїх проблем.

Тому задача справді розробити таку екосистему, яка навіть після зникнення морально-етичної складової допомоги Україні дозволила би далі і внутрішнім гравцям, і зовнішнім гравцям розглядати Україну як цікавий ринок для функціонування і для роботи на ньому. Саме тому я і хотів би, щоб сьогодні говорили ми не тільки про ті галузі, які є потенційними точками росту для економіки, а і про те, яким чином ми будемо виманювати іноземних інвесторів до України, в тому числі і передусім з Росії.

У нас часу не так багато, час наближається і грає трошки проти нас. Але у нас точно є досвід в цьому як у комітеті і у відповідного профільного міністерства. Ми разом працювали над ковідним пакетом, якщо пам'ятаєте, стимулів для бізнесу, коли розразилася пандемія. Ми були ті, хто разом з нашим профільним міністерством втілював в життя концепції "інвестнянь". Ми займалися і боролися роками за індустріальні парки і зламали всі можливі і неможливі списи за локалізацію. Тому на нашій стороні досвід у цих питаннях, я думаю, Дмитро Давидович, тут так само ми маємо взяти лідерство. Тим паче що справді підтримка національного виробника у нашого комітету справді є не на словах, а на ділі. Яким чином ми можемо говорити про імпортозаміщення і створення відповідної екосистеми, яка була би цікава? Ми можемо говорити про певний концепт економічного прихистку, да. Тобто мова іде про те, що коли бізнес, який добровільно покинув Російську Федерацію або Білорусь і перейшов до України, він має принаймні тимчасово отримати особливий статус. Станом на зараз у мене немає готової відповіді, яким саме цей статус може бути, особливо в

контексті того, щоб він не загрожував позиції внутрішнього виробника, українського виробника за рахунок такого статусу.

Але історія з певним економічним прихистком принаймні у дискусіях, на мою думку, має починати з'являтися. Звісно, що це буде не постійна історія, але переваги від цього так само достатньо очевидні. Ми говоримо і про нові робочі місця, і про збільшення експорту. Ми говоримо про сотні або тисячі локальних компаній українських, які стануть підрядниками інвестора, бо, як правило, той бізнес, який іде з Росії і з Білорусії, – це великий бізнес, великий і глобальний бізнес. І в цьому є перспективи і можливості в тому числі для невеликого українського бізнесу почати знаходити для себе нові форми співпраці.

Друге – це, звісно, гарантування безпеки інвесторам. На жаль, у нас наслідки війни ще дуже довго даватимуться взнаки. Якщо ми говоримо про убезпечення інвестицій, то в уряді є успішний кейс, це питання 30 мільйонів в якості пілотного страхування інвестицій від агенції MIGA. І саме цей досвід обов'язково треба розширювати в тому числі за участі наших партнерів.

І питання нарешті третьої концепції – концепції так званого світлофора, який так само, напевно, щонайменше обговорювати варто було би почати в контексті страхування інвестицій. Тобто ми говоримо, що "червона зона" – це та зона, де страхування не надаватиметься, це регіони, де тривають бойові дії перманентні і системні. "Жовта зона" – це та територія, де інвестиції будуть можливими, але за умови значної соціальної або економічної цінності підприємства. І тобто, це умовно регіони, які часто страждають від артилерійських обстрілів. І нарешті відносно безпечні регіони, які страждають лише від російських ракетних обстрілів, які можуть бути віднесені до "зеленої зони", яка отримує більшість гарантій. Але що цікаво: одразу після перемоги і після закінчення війни система має бути повністю поставлена навпаки, тобто вона має набути зворотного характеру. Тобто пріоритет має бути наданий регіонам, які найбільше зазнали руйнувань

і тим самим, посилюючи їхню відбудову та повернення біженців і переселенців до цих регіонів.

І нарешті не варто забувати про тих, звісно, хто досі працює – про наші українські бізнеси і про наших виробників, працюють у важких умовах, не припиняють діяльність. І в умовах, коли у нас суттєво скоротився експорт, ми так само не можемо собі дозволити роздувати платіжний баланс. Тому нашим фокусом, окрім цього, має стати підтримка і українського виробництва, переробки товарів в Україні – це продовольча безпека, гарантія покриття з внутрішнього попиту, створення повноцінних резервів ринку і взаємодія з державою в контексті державних закупівель з Міністерством оборони, зі Збройними Силами України і так далі, і тому подібне. У нас є зараз напрацьований механізм, як забезпечити інформаційну підтримку, наприклад, продуктам харчування українського походження. Це в процесі дискусії, тут є представники тих галузей, з якими ця дискусія відбувається. На черзі, я думаю, що ми дотиснемо створення умов для адекватного захисту внутрішнього виробника в контексті розрахунками з мережами. І таким чином комітетом разом так само будемо рухатись.

Тому зрештою таких механізмів має стати все більше і більше, ми не можемо казати, що це єдина панацея, але заміщення українськими товарами імпорту з РФ і Білорусі – це справді питання національної економічної безпеки. І наша задача як комітету це зробити так, щоб економіка України від стратегічних галузей і до звичайних побутових сфер стала справді захищена і не залежала від будь-яких викликів, які чекають на нас попереду.

При цьому хотів ще раз всім подякувати і передати слово Дмитру Давидовичу Кисилевському, і попросити вашого дозволу залишити тоді це шановне товариство.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Дмитре Андрійовичу.

Ми продовжуємо нашу роботу. Я дуже прошу пробачення, ще одного спікера я не запросив. Ігор Юрійович Гужва – радник економічного комітету

і голова правління аналітичного центру CMD-Ukraine, який після мого виступу представить результати досліджень. Ігор Юрійович, займайте своє місце тут, прошу вибачення.

А зараз з вашого дозволу я візьму слово. Я ще раз представляюся. Мене звати Дмитро Кисилевський, я – заступник голови економічного комітету. І тема мого виступу: "Заміщення імпорту російських і білоруських товарів як можливість розвитку української переробної промисловості". Я є ініціатором розробки плану відновлення переробної промисловості і вважаю, що саме ця складова економічного розвитку, саме цей вектор має стати стрижневою ідеєю післявоєнного відновлення економіки. Було очевидно, що в світі немає жодної успішної сировинної країни. Якщо ми хочемо, щоб громадяни України були заможними, а держава спроможна забезпечити потреби громадян, спроможна фінансувати свою оборону, ми маємо позбутися сировинного характеру економіки і робити акцент на переробних і на високотехнологічних галузях. Саме цей шлях пройшли після війни Японія, Південна Корея, Німеччина, це успішні кейси відновлення і ми маємо йти тим самим шляхом.

Розроблений план передбачає кілька головних напрямків докладання зусиль. Це зокрема переробка сировини, якої у нас багато, це задоволення попиту зростаючих секторів економіки товарами, які виробляються в Україні. Третій напрямок – це задоволення попиту держави, тобто публічні закупівлі. І четверта складова – це якраз заміщення імпорту Росії і Білорусі товарами українського походження, і саме про це ми говоримо сьогодні.

Отже, яким чином українські виробники можуть зайняти ринок обсягом 36 мільярдів доларів? Оце питання, яке ми сьогодні маємо з вами визначити. Саме на таку суму Росія і Білорусь постачали товари в Україну і в країни Європейського Союзу ще в 2021 році. Думаю, що кожен з нас має задати собі питання: от як так сталося? Я думаю, що кожен з нас як громадянин до цього певною мірою може бути причетний. Як так сталося, що на восьмий рік війни в 2021 році ми купували у росіян і білорусів товарів

на 11 мільярдів доларів? Таке питання. В Євросоюз вони постачали ще на 25,5 мільярда доларів. Це і нафтопродукти, це і скло, і хімія, і продукція машинобудування й інше. Які саме товари вони постачали, в які країни, про це Ігор Юрійович розкаже детально в своїй презентації. А я зосереджуюсь на тому, що нам з цим робити: тобто яким чином ми маємо деокупувати від росіян і білорусів ринки товарів переробної промисловості.

Отже, перше – це санкції. Ми маємо розширювати санкційні пакети і в наступних санкційних пакетах пропонувати не лише ті товари, які вони постачають в Євросоюз, а також ті товари, які ми виробляємо і якими ми можемо їх замінити.

Друге – це доведення санкцій проти Білорусі до рівня антиросійських санкцій не так через те, що білоруси є якимось вагомим постачальником в Євросоюз, як через те, що росіяни маскуються під білорусів і таким чином уникають санкцій, які проти них запроваджені. І наша внутрішньоукраїнська адженда: ми маємо посилити українські економічні кордони, бо дуже дивно, що прямо зараз, якщо ви захочете, ви в два кліки в інтернеті замовите російський товар і вам його привезуть Новою поштою через день прямо аж під самі двері вашої квартири. І можливо, це привід нарешті вже запровадити ембарго проти білоруських товарів в Україні.

Друга складова – це торгова дипломатія. Я хочу тут відзначити безпрецедентні досягнення Міністерства економіки. Мабуть, що за 30 років жодному уряду не вдавалось таке зробити, адже всі наші великі західні торгові партнери нарешті скасували значну кількість мит проти українських товарів.

КАЧКА Т.. Я це на рингтон поставлю, можна?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Можна, звичайно. Кажуть, що комітет не хвалить профільне міністерство ні в якому разі. Ні, це справді, друзі, це видатне досягнення, яке дуже суттєво допомогло українським виробникам.

На жаль, наші західні партнери, вони досить прагматичні, вони скасували ці мита лише на рік і тут ми бажаємо уряду успіхів в тому... Так, Галина Ігорівна, прошу вас, займайте місце. Бажаємо уряду успіхів в тому, щоб цей режим скасування мит був продовжений. І так само важливо скасування нетарифних бар'єрів. Ми багато говоримо про промисловий безвіз і нарешті він має колись запрацювати. Якщо не всі знають, що це, це ситуація, коли Євросоюз мав би визнавати українську сертифікацію товарів, щоб не вимагати від українських виробників повторної сертифікації.

Третя складова – це промислова політика. Це задача про те, яким чином зробити так, що оці ніші ринкові, які ми деокупуємо від росіян і від білорусів, щоб їх не зайняли інші країни – турки, китайці, інші країни, які мають потужну промислову політику і готові свої товари туди постачати. Це питання про те, як дати українським виробникам доступ до довгих дешевих грошей, страхування військових ризиків, захист внутрішнього ринку, локалізація й інші інструменти промислової політики, скажімо, як компенсація капітальних інвестицій через податки, які діють в усіх інших країнах. Якщо хтось цікавився, всі знають, яким чином наші сусіди переманюють наші підприємства до себе, які тікають, – саме такими інструментами, і ми їх маємо запровадити в себе.

І зрештою активність українських виробників. Давайте будемо відверті, не тільки держава, українські виробники так само мають бути активними. І так маємо бути відверті, ніхто з нашими товарами нас в Євросоюзі і в інших країнах світу не чекає. Ті, хто колись сподівалися, що вони буде все життя постачати в Росію і в Білорусь, багато з таких компаній закрилися ще в кінці 13-го – початку 14-го року, а ті, хто торував собі шлях в Євросоюз, вони збереглися і зараз живі, бадьорі і армії допомагають, і виробляють, і дають роботу своїм працівникам. Тож нас там ніхто не чекає, але 36 мільярдів доларів – це той ринок, який вартий зусиль для того, щоб за нього поборотись.

На цьому я свій виступ завершую. Я дякую за увагу. І далі ми побудуємо роботу наступним чином.

Зараз Ігор Юрійович Гужва представить результати дослідження, які товари Росія і Білорусь постачали до нас і в інші країни світу. Після цього ми дамо слово представникам Міністерства економіки, щоб вони охарактеризували ті плани і задачі, наміри, які є в уряді, як вони бачать, що можна попрацювати. І далі блоки відповідно експертів і виробників, щоб ми повноцінно обговорили цю проблематику. Тож, Ігор Юрійович, прошу вас до слова.

ГУЖВА І.Ю. Добрий день. А можна презентацію на екран? Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Зараз, Ігор Юрійович, вибачте, секунду. А як нам дізнатись: ті колеги, які слухають нас по ZOOM, а ви з нами взагалі є? Ви нас... так підморгнути вам не вийде, да? Взагалі ми сподіваємося, якщо хтось нас чує погано чи якісь є проблеми з трансляцією, ви, будь ласка, повідомте моєму помічнику, який вас запрошував, він зреагує і технічні питання врегулює. А ми продовжуємо.

Ігор Юрійович, будь ласка.

ГУЖВА І.Ю. Добрий день ще раз. Мене звати Ігор Гужва, я – керівник аналітичного центру CMD-Ukraine. Це громадська організація, яка займається питаннями трансформації України від сировинної до продуктової. Для цього ми знаходимося в постійній комунікації з виробниками, з органами державної влади, вивчаємо кращі світові практики, наші існуючі можливості, проводимо відповідні дослідження та розробляємо відповідні рекомендації.

Сьогодні я вам хочу представити результати нашого дослідження щодо заміщення товарів з Росії, з Білорусі в світі та в Україні. Це частина більш великої роботи, присвяченої розвитку переробної промисловості, тому в

рамках презентації будемо здебільшого говорити про переробну промисловість.

Дослідження складається з чотирьох розділів. Перший розділ – це про постачання товарів з Росії на західні ринки. Другий розділ – постачання товарів з Білорусі на західні ринки. Третій розділ – постачання російських товарів в Україну, і четвертий відповідно – білоруські товари в Україну.

Отже, перейдемо до самої презентації. Будь ласка, прошу наступний слайд. Я на цьому слайді хотів би зупинитись трошки більше. З одного боку, він нічого нам такого не каже складного – це про обсяг, динаміку, експорт з Російської Федерації, але на що я хотів би звернути увагу. Зверніть увагу, будь ласка, з 2011-го по 2015-й включно енергетичний експорт – це нафта, газ, вугілля – склали майже дві третини всього експорту, так, а далі по 21-й рік він складав близько половини їх експорту. 21-22-й: з огляду на кон'юнктуру в світовому ринку він знову трошки виріс.

Також би хотілось звернути увагу, що загальний експорт з 11-го року по 20-й рік скоротився з 517 мільярдів доларів до 317 мільярдів, тобто він суттєво скоротився. Далі знову ж таки через кон'юнктуру він виріс. На що ще хотілось би звернути увагу? Що, починаючи з 17-го року, збільшився неенергетичний експорт. Здебільшого це відбулося за рахунок цінних каменів – необроблені алмази, цінних металів – золото, платина, інші теж необроблені метали, також за рахунок зернових культур, морепродуктів, деревинної продукції та окремої продукції машинобудування, зокрема турбореактивних двигунів тощо. Отже, це про обсяги, які, ми сподіваємося, скоро взагалі зменшаться, будуть наближатися до нуля. Прошу наступний слайд.

На наступному слайді відображена структура експорту Російської Федерації за 21-й рік. Про структуру ми в цілому проговорили. Як ми бачимо, переважна більшість, перепрошую, це про географію, я звідси погано бачу, це про географію. Найбільшими країнами, з ким торгує Росія, постачає свої товари, це країни Азії – це 34,7 відсотка країни СНД, інші країни

Латинської Америки тощо. На країни ЄС і Велику Британію припадає близько 30 відсотків їх експорту. Отже, ми більш детально будемо говорити саме про західні ринки. Прошу наступний слайд.

На наступному слайді знову ж таки більш детальна структура експорту з Російської Федерації у 21-му році. Як ми бачимо, що недорогоцінні метали і вироби з них домінують, дорогоцінне каміння, потім є така дуже цікава "сіра зона" – це дипломатичні консолідовані вантажі та інші, які складають майже 40 відсотків, а оскільки ми домовилися одразу, що ми говоримо про переробну промисловість, то ми будемо говорити про неї далі більш детально. Прошу наступний слайд.

Оскільки тема нашого дослідження була присвячена питанням заміщення цих товарів, хотілось би одразу відзначити існуючі дев'ять пакетів санкцій, які нам так чи інакше будуть сприяти у заміщенні, як ми бачимо з графіка, якщо кому видно. Якщо ні, дослідження є за QR-кодом, з ним можна ознайомитись, там більше детально все прописано. Тобто діючі дев'ять пакетів санкцій дають нам передумови, сприятливі для заміщення цих товарів. Як Дмитро Давидович казав, це вікно можливостей, воно буде діяти не завжди, тому що аналогічні товари можуть постачати багато інших країн світу.

Отже, переходимо до конкретних товарів. Прошу, будь ласка, наступний слайд. Наступний слайд – це про металургію. Металургія є одним з таких суттєвих товарів, які Росія експортує. Десь 35 відсотків з них – це кольорові метали, які з різних причин нас не цікавлять, тому що ці кольорові метали нам самим дуже потрібні. Також велика частка – це металобрухт, ми теж це не будемо брати до уваги, тому що він нам самим потрібен. Ми маємо дуже схожі виробничі можливості і кінцеву продукцію по чорних металах і виробам з них.

Отже, на західні ринки в 21-му році Російська Федерація поставила близько 12,5 мільярда продукції, металургійної продукції. Це доволі такий серйозний ринок. Обсяг продукції ми подивилися, переважну більшість цих

товарів ми можемо потенційно заміщати, це мова іде приблизно про три чверті, а саме про 9,5 мільярда, ми можемо на цю суму замінити. Варто звернути увагу, що в 21-му році Україна всього експортувала 14 мільярдів, металопродукції на 14,5 мільярда. Якщо ми додамо ще цей ринок, то наш експорт металургійної продукції потенційно можна збільшити аж на 65 відсотків.

Прошу наступний слайд. Наступний слайд – це харчова продукція. Як ми бачимо, найбільша товарна позиція в експорті Російської Федерації – це зернові культури, олійні культури, риба – морська продукція, ячмінь, олія, шоколад. З цього всього списку я би хотів звернути увагу на три товарні позиції. Перша з них – це олія ріпаку. Дуже цікава ситуація, в чому вона полягає? Вона полягає в тому, що Російська Федерація постачає цієї продукції, одну хвилиночку, 745 тисяч тонн, Україна – 135 тисяч тонн. Для нас це потенційна можливість, тому що переважна більшість українського експорту по цій номенклатурі – це насіння рапсу. Тобто Росія постачає олію – ми постачаємо насіння. Наразі в дев'ятому пакеті санкцій, перепошую, в рамках дев'яти пакетів санкцій постачання рапсової олії на західні ринки заборонені. Тобто це для нас унікальна можливість перейти від постачання рапсового насіння і переробити його, і зайняти ринки Росії саме рапсовою олією.

Ще один цікавий кейс, на який хотілось би звернути увагу – це шоколад. Наші виробники, в принципі, не жаліються, вони мають достатньо серйозні позиції на ринку... це дуже добре. *(Шум у залі)*

Наступна цікава позиція в цьому – це шоколад. Ми маємо дуже гарні можливості, ми вже маємо сталі ринки. Тобто виробничі можливості, логістика плюс ринки – доволі успішна галузь. Росія постачає вдвічі менше від України. На що саме хотілось би звернути увагу, що шоколад досі не під санкціями. Це може бути наша така рекомендація, порада щодо включення його до санкцій в рамках наступного пакету. Решта – це сировина, ми на ній зупинятись не будемо... Мінздраву нема, ми не рекомендуємо.

Хімічна промисловість. З хімічною промисловістю трошки складніше, тому що ми самі є імпортерами багатьох... хімічної продукції, але тим не менш ми маємо розуміти цю статистику. Це достатньо серйозні позиції в російському експорті на заході. Зокрема по хімічних добривах – це 12,5 мільярда. Потенційно частину з них ми точно могли би, як кажуть, віджати, відвоювати ці ринки. В Україні є можливості, вони в нас колись були більші, потім вони у нас скоротились, і в 21-му році зросли до 632 мільйони. Це в рази, звичайно, менше, але є потенціал.

Дуже цікавим прикладом є шини. В 21-му році Росія поставила на західні ринки близько 15 мільйонів шин, тоді як Україна – 2,5 мільйона шин. Тобто є потенціал для зростання шин, вони під санкціями, можна цим займатись.

Наступне, на що хотілось би звернути увагу, в чому у нас точно є компетенція – це миючі засоби. В 21-му році Російська Федерація поставила 7 тисяч тонн розфасованих мийних порошоків, тоді як Україна – 3,5 тисячі тонн, хоча в нас колись цей потенціал був аж приблизно 52,7 тисячі тонн на рік. Тобто у нас потенціал був, його треба відновлювати і санкції на заході нам в цьому сприяють.

Наступна група товарів – це машинобудування. В машинобудуванні, відверто сказати, немає чим похизуватися Російській Федерації. На першій позиції – це турбореактивні двигуни, які ми, в принципі, так само, як і вони, виробляли і постачали. Єдине, що вони в 21-му році поставили 27 таких двигунів на ринки Європейського Союзу, ми виробили так само співпадіння, можливо, теж виробили 27 таких самих двигунів, але з них лише один поставили в Європейський Союз, 25 – десь на інших країнах... Ні-ні, в ЄС. А, і в Росію теж. Да, Тарас Андрійович, дякую. В Росію, до речі, ми теж поставляли, це дуже цікаві такі кейси. Да-да-да.

Наступний теж цікавий дуже кейс. В 21-му році Російська Федерація експортувала 562 залізничних вагони і 141 продала в Європейському Союзі.

Для довідки: Україна в тому ж 21-му році виробила всього 48 вагонів. Потенціал є, ми до вагонів ще... пасажирських, да, перепошую.

_____ . Бо у нас там Балтика так само... *(Не чути)*

ГУЖВА І.Ю. Да, дякую. Наступна категорія – це деревина, вироби з неї. За рахунок деревини експорт деревини з Росії останнім часом суттєво збільшився, але переважна більшість – це або кругляк, або розпиляні напополам дошки, продукції деревообробної промисловості не так багато, але є достатньо серйозний потенціал для України. Ми маємо багато інвестицій в деревообробну галузь, ми можемо виробляти, в принципі, ту саму номенклатурну, продукцію, яку треба заробляти. Це OSB-плити, це МДФ, це інша продукція, включаючи меблі. Тобто це дуже гарний сигнал для меблевиків.

Наступний слайд – це наші рекомендації, чим варто було б доповнити наступний пакет санкцій. Це важливо з точки зору обмеження взагалі і фінансування агресора, а так само ці санкції створять додаткові можливості для, як Дмитро Давидович – для деокупації західних ринків від російських товарів і створення вікна можливості для української продукції.

Далі мова піде про Республіку Білорусь. З огляду на обмаль часу я не буду наскільки детально на ній зупинятися, оскільки обсяг, загальний обсяг білоруського експорту – це близько 40 мільярдів доларів. Ключовий торговельний партнер – це Російська Федерація. На Європейський Союз припадає, як ви бачите, не так багато продукції, зокрема готової.

Є ще дуже гарна інформація, це про діючі обмеження щодо білоруських товарів. Ось ми бачимо їх, це теж такі потенційні можливості, зокрема по деревообробній промисловості, по цементу і виробам з нього, залізо, сталь, обладнання. Як ми знаємо, що наразі готується розширення торговельних санкцій: це нафта, вугілля, вироби зі сталі, золота, предмети розкоші. Частина цих товарів нам також є цікавою. Ось більш детальна

інформація ця про товари. Як ми бачимо, лісоматеріали, де є пріоритетом нашої політики. Дерев'яні меблі, вироби – це відповідає нашим інтересам. Прутки, бруски, дрiт, вуглецева сталь, дроти, троси, електричні кабелі – це все те, що ми вміємо виробляти. Європа знає нас, знає наших виробників, тому ми сміло можемо заміщати ці товари на західних ринках. Експорт до Європейського Союзу, підсумовуючи... до США, перепошую, та Британії, він взагалі є несуттєвим, але ми його можемо теж заміщати тією ж самою деревиною, трубною продукцією, меблі тощо.

На що хотілось би звернути особливу увагу: це про необхідність запровадження до Білорусі аналогічних санкцій, які застосовуються до Російської Федерації, адже відбувається наступне: через відсутність цих санкцій російські товари проникають через – в тому числі через Республіку Білорусь на західні ринки. Тому це наш як би заклик до тих, хто веде переговори – будь ласка, звернути на це увагу. Це є дуже важливим.

Наступний розділ – це про Україну. Почнемо з того, що імпорт з Російської Федерації в нас стрімко скорочувався, особливо до 2016 року, але включаючи 21-й рік, він продовжував і мав місце. Що саме ми купували з Росії? Зрозуміло, що переважна більшість, це енергоресурси – 56 відсотків, деяка продукція хімічна галузь, недорогоцінні метали, продукція машино- і приладобудування. Ось деталі по підрозділах.

Імпорт з Росії хімічних товарів. Ми розуміємо є специфіка певна у виробництві цих товарів, зокрема це сировинна база, це енергоресурс. Довгий період часу ми були від них надзвичайно залежні. І тепер питання для нас, як цю залежність подолати і бажано українськими потужностями.

Імпорт металургії. Зрозуміло, знову ж таки ця структура і обсяги: це кольорові метали в першу чергу, які нам дійсно були необхідними. І зараз теж виникає питання, як нам їх навчитись замінювати. Це задачі, які потребують додаткового дослідження, так.

Ще дуже цікава є категорія така як машинобудування. По машинобудуванню на першому місці це "ТВЕЛ". Зрозуміло, що наша ядерна

енергетика будувалась разом із російською, хоча у нас є успішний досвід по диверсифікації, це з американським "Вестінгауз" ми маємо проект на Южноукраїнській. Треба, мені здається, досвід Казахстану, як вони навчилися працювати і з американським паливом, і з французьким паливом і розвивати цей напрямок. Тому що у нас є необхідна для цього сировина – уран, цирконій інші складові, які могли б забезпечити нам паливо.

Ще дуже цікаво, це пральні машини. Зверніть увагу, це дуже небезпечна категорія. Можливо саме за ними вони і приходили, коли вони робили свої злочини. Тому я ще раз підкреслюю небезпечність купувати російські товари. Холодильники, кузови – тобто це все продукція, яку ми так само, в принципі, можемо виробляти, маємо потужності. Треба просто зрозуміти, що досить купувати у Росії, як я сказав, це небезпечно, а по-друге, це можливість, це наш внутрішній ринок, за який ми маємо поборотися.

Наступне, це категорія товарів такі як інші товари. Серед них слід відмітити, на першому місці – це скло. У нас на сьогоднішній день дуже великий попит на це скло саме через обстріли. Будьте здорові, Тарас Андрійович. Що цікаво, до війни переважна більшість скла листового ми купували саме в Російській Федерації та в Білорусі. На сьогоднішній день очевидно, що є ринок і він стрімко зростає. У нас є переважна більшість сировини доступної, частина з неї під окупацією, частину треба імпортувати. Питання в необхідності залучення стратегічного партнера і будівництво у нас склозаводу.

Далі товари, які... очевидно, що ми можемо самостійно виробляти, це гігієнічні прокладки, підгузки, вироби з них. У нас є кілька підприємств, які виробляють аналогічну продукцію. Вона є дуже якісною, конкурентоспроможною, тому тут я питань не бачу. Єдине, що треба перестати купувати знову ж таки російське і віддати перевагу вітчизняному виробнику.

Целюлоза. Целюлоза – це дискусійне питання, тому що у нас, в принципі, є величезний імпорт паперу. Ми целюлозу і папір імпортували з

Росії так само як, в принципі, і з Білорусі. Питання в тому, що бажано хотілось би мати у нас власний замкнутий цикл: виробництво целюлози і паперу з неї, тому що імпорт паперу на рік у нас складає близько 600 мільйонів доларів. Більш детально не буду на цьому зупинятись.

Коротко скажу про Білорусь, що в нас з ними торгівля тривала по 21-й рік включно і в 22-му році вона продовжується. Структура, вона дуже така проста, переважна більшість – це енергоресурси, частина – це машинобудування і продукція хімічної промисловості. З машинобудування ми всі з вами знаємо: це BelGee, це білоруські МАЗи, на яких зараз воюють ЗСУ; це автобуси, які Київ дуже любив купувати, хоча не дивлячись на те, що у нас є щонайменше там 4-5 вітчизняних виробників аналогічної продукції. Тобто критичного я тут нічого не бачу в повноцінній заміні продукції машинобудування з Білорусі. Ось тут більш детально про імпорт цих товарів, він невеликий, тому, в принципі, ми його замінити зможемо.

По машинобудуванню я вже сказав – це трактори, вантажні автомобілі, електричні кабелі, вантажні залізничні вагони. По залізничних вагонах це взагалі, мені здається, хрестоматійний кейс, на який треба звернути особливу увагу. У нас є кілька заводів, які можуть виробляти як пасажирські, так і вантажні вагони, причому вантажні вагони вже частково сертифіковані в Європейському Союзі. Чомусь ми по 3, по 4 тисячі вагонів на рік беушних, відпрацювавши свій термін, ми закупували в Росії, тим часом наш виробник, умовно кажучи, простоював.

Так само є категорія інших товарів. Тут, в принципі, це деревина, знову ж таки скло, металоконструкції, переважну більшість чого ми можемо, в принципі, замінити.

Переходимо до висновків. Отже, які перед нами є можливості? Ринок переробної промисловості на заході – це 22 мільярди російські товари, 3,6 мільярда – українських. Так що це за продукція? Це... білоруська, дякую, перепошую, частина – це, яка це продукція для заміщення? Турбореактивні двигуни, які ми, в принципі, можемо виробляти, залізничні пасажирські

вагони, – які ми теж можемо виробляти і маємо навчитися продавати їх в першу чергу собі, а потім вже і в Європейський Союз, – металургія, широкий список, хімічні добрива, деревообробна продукція, харчова промисловість.

Перед Україною наше внутрішнє найболючіше – це замінити товари з Росії, з Білорусі продукцією переробної промисловості на 11 мільярдів, бажано знову ж таки українськими товарами, виробниками. Що потребує додаткових зусиль? Це передусім імпорт нафтопродуктів, первинних матеріалів хімічних, кольорові метали, добрива й інші товари.

Буквально закінчуючи, що ми вважаємо в цілому треба надалі робити? По-перше, це продовжувати переговори про санкційну політику – санкційну політику по-великому, запровадження санкцій, продовження санкцій, розширення санкцій щодо РФ, запровадження аналогічних санкцій для Республіки Білорусь.

Другий блок – це посилення заходів контролю за проникненням товарів з Російської Федерації на українському ринку, тому що попри наявність заборони і ембарго вони продовжують проникати до нас через Білорусь або інші країни. Так само треба підняти питання щодо доцільності, необхідності обмеження імпорту з Республіки Білорусь.

Третє питання – це завдання знову ж таки до влади, про необхідність запровадження відповідних стимулів для підприємств, які зруйновані, які переміщені, які потребують модернізації, масштабування, підтримки у виході на внутрішній та зовнішні ринки, так.

Задача четверта – це більше для вчених і для експертів, це проведення подальших досліджень, щоб ми відслідковували, які ще треба товари, щоб підпадали під санкції. Більш детально розібратися, які товари на яких ринках ми можемо, кожен товар на якому конкретному ринку може бути реалізований, заміщений.

І п'яте: це задача – це торговельна дипломатія, тому що нашому бізнесу все одно потрібна підтримка у вигляді подовження тих преференційних умов на зовнішніх ринках, просування на публічні закупівлі іноземних країн,

входження в іноземні мережі тощо. Про методологію, я вже не буду витрачати час.

Ще раз нагадаю, з вами був керівник аналітичного центру Ігор Гужва.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

ГУЖВА І.Ю. Якщо є запитання, можна написати, можна після задати.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую. Дякую, Ігор Юрійович, за таку ґрунтовну доповідь.

Я нагадаю, що залишки мого регламентного лібералізму, їх ще вистачить на Дениса Ігоровича і Тараса Андрійовича, далі потім, я думаю, що він вже повністю вичерпається. Тому все ж таки прошу всіх дотримуватись регламенту, бо п'ятниця вечір, може, у когось ще інші плани є.

Отже, Денис Ігорович Кудін, перший заступник міністра економіки. Будь ласка, Денис Ігорович, вас до слова.

КУДІН Д.І. Щиро дякую.

Насправді перше, мабуть, скажу так: ми як міністерство дуже вдячні профільному нашому економічному комітету Верховної Ради за лідерство у питаннях розвитку переробної промисловості і експортноорієнтованої стратегії України. Зрозуміло, що сьогодні практично рік з моменту повномасштабного військового вторгнення і уже навіть самі запеклі прихильники колишніх економічних зв'язків, які ми успадкували від Радянського Союзу, сьогодні розуміють, що в Україні є єдине економічне майбутнє – це на спільному європейському ринку. І по великому рахунку, основа всієї економічної стратегії уряду сьогодні лежить саме повна європейська інтеграція України. По великому рахунку, відкриття, повне відкриття ринку ЄС, яке уже відбулося, і дійсно воно поки що відбулося на один рік, але це ж процес. Спочатку поставили питання на рівні Президента –

Президент це озвучив на двосторонній зустрічі – європейці подумали, підтвердили, підписали. Тепер ми поставили питання про продовження. Ми говоримо: дайте нам повний доступ на ваш ринок до моменту повного приєднання України як члена Європейського Союзу. Отака наша ціль. Зрозуміло, для того, щоб і внутрішній інвестор, і зовнішній інвестор ставили нові підприємства, потрібна довша перспектива – хоча би три роки, краще п'ять – для того, щоб чітко розуміти окупність.

Якщо говорити про нашу, ну, конкретно про цю роботу, вважаю, що пан Ігор з Дмитром Кисилевським зробили фантастичну роботу, прекрасна аналітична доповідь, дуже глибокі висновки. Ми співпадаємо в поглядах, ми теж вважаємо, що заміщення українськими товарами російського експорту в ЄС – це наша найближча торгова перспектива, причому орієнтуватися треба на ті сегменти, де в Україні уже є порівняна конкурентна перевага, так звана, competitive advantage. По великому рахунку, структура витрат на більшість елементів в Україні і в Росії була співставна. Ясно, що там, де виробництво машинобудування ґрунтуються на кольоровій металургії, нам важче, але в цілому галузь машинобудування, вагонобудування, вона для України традиційна, зрозуміла. І ми могли би в цих галузях одразу знаходити свої контракти на європейському ринку.

В чому проблема? Звичайно, в сфері послуг. Давайте поглянемо на ІТ. Наші ІТ-інженери, ІТ-компанії, які говорять англійською мовою, значно швидше, ще 10-15 років тому знайшли спільну мову з Європою. Коли ми говоримо про традиційні галузі, інженерні галузі, зрозуміло, що інженери не говорять європейськими мовами, ми маємо різні технічні стандарти і, як наслідок, оця співпраця інтенсивно не розвивалася. І це означає, що саме тут потрібна увага держави. Тарас Андрійович про це буде говорити окремо. Євросоюз непогано оцінив наші здобутки в інтеграції на технічному рівні, але там є над чим працювати далі над наближенням техстандартів і в результаті – над повноцінним підписанням acquis. Без сумніву, наша політика якраз ґрунтується всередині країни на розвитку переробної промисловості, а

назовні – на підтримці українських експортерів, бо наше економічне зростання в довгостроковій перспективі можливе тільки як експортноорієнтована економіка. У нас є для цього абсолютно все, тепер треба зробити останній крок – маркетинг.

Тому хочу розказати про нашу ініціативу. Спільно з Командою підтримки реформ Мінекономіки ми запустили Export booster project. Про що йде мова? Ми зараз збираємо окрему команду, яка працюватиме саме над тим, щоб допомогти українським компаніям отримати перші контракти і пройти всі необхідні сертифікаційні процедури по тих сегментах по суті, про які сказали пан Ігор і пан Дмитро – машинобудування, вагонобудування, харчова переробка, там, де ми можемо негайно замістити продукцію Російської Федерації на українські вироби. І за нашими розрахунками, вони у нас трохи скромніші, але порядок цифр однаковий, ми вважаємо, що ніша, на яку ми можемо претендувати, це навколо 7 мільярдів доларів.

Ми вважаємо, що українські виробники можуть взяти ці контракти впродовж наступних 12-18 місяців. Треба зрозуміти, довшого часу немає, тому що обмеження на імпорт з Росії Європа буде і надалі проводити, тут дуже ефективно працює санкційна група Єрмака-Макфола і з українського, з боку уряду координатором санкційної роботи є Перший віце-прем'єр-міністр – Міністр економіки пані Юлія Свириденко. Без сумніву, вони будуть далі вводити санкції, але якщо цю нішу не займуть українські товари, туди прийдуть інші виробники. Тому ми повинні бути першими. До України сьогодні дуже позитивне і приязне ставлення, і ми в хорошому сенсі повинні з цього скористатися. Ми зараз також активно співпрацюємо з Growth Lab Гарвардського університету з професором Рікардо Хаусманом, який показує, що найбільш інтенсивна взаємодія відбувається на відстані 300 кілометрів від державного кордону в обидві сторони. Якщо ми подивимося на ті галузі, які сьогодні можуть бути експортовані в ЄС, то це заводи, які якраз знаходяться на достатньо невеликій відстані від кордону з Росією. Ясно, що в Росію ми нічого постачати не будемо, не плануємо, і треба зрозуміти, що це наш

екзистенціальний ворог на наступні покоління. Відповідно ми маємо дивитися на захід в сторону Європейського Союзу і якраз оцей пояс, оцей ланцюг 300 кілометрів від кордону з нашого боку і ще стільки ж в сторону Євросоюзу, оці 500-600 кілометрів відстані – це та територія, де мають виникати партнерства, де має відбуватися максимально транскордонна співпраця, тому що це логістично доцільна відстань. Автомобільна логістика покриває за загальним правилом в різних галузях по різному, але в цілому приблизно 300 кілометрів.

І на підтвердження конкурентоздатності цих галузей, от наприклад, слайд про деревообробну промисловість. Вона має один з найбільш високих потенціалів. Подивіться, зараз якраз деревообробні підприємства стали першими імпортерами електроенергії з Європи. Так, вона дорожча, але їх структура собівартості дозволяє акумулювати цю високу ціну. Чому? Бо витрати на електроенергію в їх структурі собівартості відносно невисокі, а додана вартість якраз висока, тому вони і можуть це собі дозволити.

Загалом резюмуючи, тут у нас з комітетом спільне бачення, економічне зростання в Україні і поствоєнне відновлення, по-перше, має починатися зараз, бо це гібридна війна і точки її завершення конкретним документом ми не знаємо, коли очікувати. Але на безпечних територіях, пан Дмитро Наталуха про це казав, територіях "зеленої зони", території на заході України, в центрі уже можна дивитися на проекти розвитку, уже можна налагоджувати цю співпрацю і саме головне – встигнути, щоб ці ринки були за нами. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Денисе Ігоровичу.

Ми переходимо до керівника штабу військ торгової дипломатії, да Тарасе Андрійовичу. Тарас Андрійович Качка – це Торговий представник України, заступник Міністра економіки. Оці торгові переговори з іншими країнами – це якраз те, за що Тарас Андрійович відповідає.

Прощу вас в контексті даної нашої теми: що нам робити, щоб українські товари доїжджали на ринки європейських країн і як нам побороти росіян і білорусів?

КАЧКА Т.А. Дякую. Багато... по-перше, дякую за дослідження, воно цікаве тим, що на кожному слайді є своя історія успіху/неуспіху в продовження того, як на це реагувати.

Давайте почнемо з санкцій та з того, що в нас щодо витиснення Російської Федерації з ринків ЄС. У нас насправді є дуже велика робота по тому, щоб і далі витискати РФ і РБ з ринків ЄС. У нас є частковий успіх по сталі, але він досить частковий і він, власне, вперся в ту історію, коли ми повинні, тобто це такий алгоритм, що спочатку санкції, потім звільнення якогось простору на ринку і ми його займаємо, він насправді відразу впирається в дві речі.

Перша річ – це, власне, те, що першим, хто скористався від санкцій на металургійні санкції – це була Туреччина, такий своєрідний обхід, так, такий *regolung*. І це те, що зараз активно робиться в Європейському Союзі. Якщо ви знаєте, в них є новий... вони посилюють інституційно себе, Європейський Союз, власне, на те, щоб протидіяти обходу санкцій такому систему, в тому числі по металургії. Але з іншого боку, ми ще не там в плані повного заміщення. І відповідно зараз оцей рік, 23-й, він буде таким дуже складним і інтенсивним в такому діалозі того, щоб було більше взаємовідносин промислових в металургійному секторі на рівні діалогу асоціацій, виробників з інституціями Європейського Союзу, з європейськими інституціями. Якщо ви уважно звернете увагу, то в нас, крім того, що в нас є санкції, там у нас є нуль в тих автономних торгових заходах Європейського Союзу, в якому нуль поширюється і на захисні антидемпінгові заходи, які Європейський Союз запроваджував по відношенню до української металургії. І крім того всього, така новина, яка пройшла тихо, але вона вже є офіційною – це те, що Європейський Союз зараз переглядає свої антидемпінгові заходи на певну

металургійну продукцію, де входили і російські виробники, і українські виробники. І от офіційно європейський Єврофер звернувся до комісії, щоб вилучити Україну з цього перегляду антидемпінгового в рамках антидемпінгового розслідування. І це означає, що Україна не сприймається як загроза для європейської металургії, і для нас це такий великий шанс. Щодо...

Але справді це можна говорити довго про те, що ми робимо, це санкції. Санкції ми будемо і далі тиснути. Ви бачите, що Президент України запровадив санкції по Росатому. Очевидно, що ті візити, які відбулися на цьому тижні, вони дадуть свій результат, побачимо, який в наступних пакетах санкцій, що Європейський Союз почне застосовувати санкції в Росатомі. Але тут щодо Росатому в цілому, так, щодо цієї системи, принаймні до фізичних осіб, можливо, до деяких юридичних осіб. Але тут проблема пов'язана з тим, що у нас є в Європейському Союзі досить багато реакторів, принаймні 18 реакторів, які побудовані ще за радянських часів або безпосередньо пострадянських часів, і безпосередньо залежать від Росатому: або від постачання палива, або від інженерного знання і так далі. Як не дивно, Сполучені Штати так само чверть свого ринку, збагаченого ураном, вони імпортують з Російської Федерації, що теж є проблемою для всіх цих речей. Але є приклади, приклади такі насправді дуже болісні. Наприклад, в нас було і по Російській Федерації, і по Республіці Білорусь, була фанера клеєна. От фанера клеєна – це для мене просто біль, тому що ми проводили до війни розслідування по, щоб захиститися від російської фанери – ой, від білоруської фанери на внутрішньому ринку українському, і з'ясувалося, що в нас є велика проблема, що в нас найбільш популярний брендовий виробник продукції з фанери, готової продукції, використовує білоруську фанеру в своїй продукції.

Чому? Не тому що вона краща чи дешевша, хоча номінально дешевша, а тому що український виробник системно забивав, клав – як завгодно можна називати – на цього клієнта, тому що набагато простіше було гнати фанеру у

великих обсягах, яка використовується в будівництві, яка не потребує інженерного якогось там мислення, сертифікації і так далі. А потім з'ясовується, що білоруси займають нішу більш якіснішої фанери, тому що вони не гналися за масштабом, і вони там за 3-4 роки, ясно, вийшли, крім того, що вони продають сертифіковану продукцію, продають продукцію в тих обсягах, які є, вони ще за 3-4 роки виробили і комерційні пропозиції, які там на 300-400 гривень дешевші ніж українського виробника.

І це все та історія, яка дуже часто, особливо в деревному сегменті, повторюється, коли насправді проблема не в тому – санкціях, ні в чому – проблема в тому, що українські виробники свідомо не використовують ті можливості, які існують на ринках, навіть на внутрішньому ринку. І це надзвичайна проблема, яку я думаю, що треба вирішувати шляхом якихось розмов, які там є от такого характеру.

І що ще хотілося б сказати? Да, остаточна історія з Європейським Союзом. Питання не лише в митах, питання в тому, що справді ми, за рік боротьби на нас стали дивитися абсолютно інакше, ніж до війни. Тобто питання знову ж таки не в митах, питання в тому, що в деревині в нас є шанс величезний по всій продукції, але цей шанс знову ж таки достатньо небезпечний. Тому що разом з тим, що в Європейському Союзі мало хто купує продукцію з деревини з Росії і з Білорусі, в нас є болюча тема у відносинах з Європейським Союзом – це... тобто це мораторій на експорт лісу-кругляку. Завдяки нашим зусиллям в плавному діалозі ми майже дотягли цей перехідний період, на який мораторій запроваджувався, до кінця, тобто він був, до 2025 року мав працювати, у деяких там до 27-го року.

В принципі, питання полягає в тому, що для того, щоб інтегруватися в ринок деревообробки, нам потрібно знайти цей баланс не лише з Брюсселем, а і з виробниками в Європейському Союзі в тому, щоб ми могли би щось і привідкрити в плані сировини на їхні потужності, тому що вони тепер не мають доступу до російської, але в той же час, щоб ми могли глибшу

переробку мати в Україні. І це складний поворот, але цілком можливий поворот в нашій роботі.

По добривах. Очевидно, що ми теж могли би нарощувати наш експорт добрив, тому що в нас ще є принаймні дві великих виробничих потужності – Черкаси і Рівне. Але тут питання полягає знову ж таки в репутаційних речах, які насправді дуже активно працюють. На жаль, в силу політичних обставин добрива не будуть в периметрі санкцій, тому що це глобальна продовольча безпека, це позиція латиноамериканських держав, яким потрібні добрива. Тому тут очевидно, що в нас є лише приклад таких санкцій індивідуальних на власників або на виробництво, як ми маємо з білоруськими виробниками. Але секторальних санкцій на продукцію тут досить важко собі уявити, хоча ми зараз ставимо, робимо наголос на тому, що якщо ми подолали газову і нафтову залежність, ми не повинні давати Росії заробляти на експортних митах на дерево, на експортних митах там на ту ж саму пшеницю, на ті ж самі добрива, на всі речі. Тут питання просто в балансі, в певних... які існують.

І не знаю, що ще можна сказати, в принципі, там... в принципі, наша логіка відносин з Європейським Союзом полягає в тому, що ми активно перетворюємо Україну на такий, як це, greenfield або brownfield, що завгодно, де можна розташовувати підприємства, які експортують продукцію в Європейський Союз. І тут збігається багато обставин: і геоекономічні всі протистояння з Китаєм, і фактично війна з Російською Федерацією, це питання довкілля, зменшення carbon footprint, це знову ж таки більше розуміння якості робочої сили української, тому що ми маємо 4,6 мільйона мігрантів, біженців або людей під тимчасовим захистом в Європейському Союзі українських громадян і це, очевидно, приклад того, що це та робоча сила, яка мала би працювати в Україні на підприємствах, які інвестовані з Європейського Союзу.

Цей весь сюжет підкріплюється тими угодами, які ми завершуємо вже і їх доробимо, тому що знову ж таки той самий "промбезвіз" чітко

загальмувався через безпекову ситуацію, тому що ми маємо пройти там ще кілька інспекцій, і тут суто війна завадила, щоб завершити, ми в цей рік завершимо. Тому очевидно, що в нас є всі шанси для того, щоб зайняти ту нішу Європейського Союзу, яка є, але за жодним з напрямів нас не чекає такий ефект калькулятора: значить, мінус мільйон тонн російських плюс мільйон тонн українських. Навіть якщо ми говоримо про металургію, де це виглядає дуже природно, це насправді важкий, складний політичний процес як на міждержавному рівні, так і на міжкорпоративному рівні, тому що там є багато різних прикладів, можна по кожній товарній групі окремий захід робити. І це фактично для нас наріжний елемент нашої економічної політики. Так, ми не говоримо про те, що наш КРІ не виглядає в стилі: ми продамо додаткових 10 мільйонів тонн залізної руди в Європейський Союз, але ми говоримо про те, що в нас є логістика, те, що уряд може забезпечувати, мита, якісь діалоги, в рамках яких наші виробники можуть з європейськими заводами спілкуватися. І, от власне – все, буквально завершую, тому що вже починаю по колу крутитися – власне, в цій логіці ми і хочемо будувати оцей такий наш спільний похід в Європу економічний на урядовому рівні і на рівні бізнесу. Дякую вам.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Тарасе Андрійовичу.

Наступний спікер у нас має бути онлайн. На скільки ми можемо зараз мати зв'язок з пані Олександрою Василенко з МЗС? Колеги, технічна команда, будь ласка. Чи Тарас Висоцький з Мінагро?

ВИСОЦЬКИЙ Т.М. Вітаю, Дмитре. Тарас Висоцький на зв'язку.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Так, Тарас на зв'язку. Чудово. Тоді запрошуємо до слова пана... о, ми вас і бачимо уже, чудово. Пан Тарас Миколайович Висоцький, перший заступник Міністра аграрної політики та продовольства.

Пане Тарасе, чи чули ви нас, я не знаю, до цього нашу дискусію, але ми казали, що продовольчі товари, товари аграрного сектору займають істотну частину в тому, що росіяни і білоруси постачали, і ми могли б це замінити. Тож яка позиція Міністерства аграрної політики з приводу заміщення імпорту російських і білоруських товарів.

А потім, ми вже бачимо Андрія Михайловича Геруса, після цього дамо, Андрій Михайлович, слово вам. Так що ви підготуйтеся, будь ласка.

Так, а як би нам Тараса повернути? Бачимо вас. Да, прошу вас.

ВИСОЦЬКИЙ Т.М. Дякую. Дякую, Дмитре, за ініціативу сьогоднішньої дискусії, за організацію... дуже цікава. Я слухав попередніх спікерів: Денис Ігорович, Тарас Андрійович, пан Ігор. І також чув коментар, що далі регламент не більше 5 хвилин, тому я буду максимально лаконічним.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Так-так.

ВИСОЦЬКИЙ Т.М. Фактично мої колеги зазначали, Тарас Андрійович у нас абсолютно повноцінно володіє в тому числі аграрними питаннями. Я хотів би що додати до вже озвученого? Якщо в режимі не працює калькулятор у режимі іншої продукції, то з агро трошки складніше, тому що продовольство – це більш чутлива тема. І тут якраз ми бачимо, що санкції трошки менше торкнулися наразі постачання з Росії і Білорусі і важко спрогнозувати, тому що знову ж – це питання продовольства, питання їжі для людей, воно завжди більш чутливе ніж інші. Все-таки в рамках українського аграрного сектору розрахунок перш за все на конкуренцію, на власні конкурентні можливості і не просто заміщення фізично відсутньої продукції російської, а, в принципі, витіснення без прив'язки до санкцій російської продукції.

Ми бачимо, що в умовах ЄС це відбувається. Ми суттєво збільшили експорт до Європейського Союзу і впевнені, що і в інших умовах це буде відбуватися.

Зрозуміло, що зараз є два таких критичних фактори. Найкритичніший – це логістика. На жаль, у цих умовах обмеженої логістики як би не бути ефективним, вона додає додаткового елемента з точки зору конкуренції, в тому числі і до продукції з доданою вартістю. Тому що продукція з доданою вартістю, вона не в зерновій ініціативі і відповідно логістика на дані ринки, як Близький Схід чи Південно-Східна Азія, вона все-таки суттєво дорожча. І енергетичний фактор, що, до речі, природно підприємства також розглядають те, що Денис Ігорович згадував по деревообробних – імпорт електроенергії, тому що це все рівно рахується.

Тому першочергова ціль – це далі робота над здешевленням логістики. В цілому, звісно, що український АПК залежить від ЗВТ з ЄС, але тут колеги вже зазначали.

І наступне питання – це тут ми вже допомагаємо і будемо ще більше бізнесу допомагати спільно з Офісом підтримки експорту, ЕКА, іншими – це бренди, тому що якраз продукція продовольча більш готова до споживання, тут дуже важливі показники якості і сприйняття споживачем. У нас вже є сильний бренд України, неймовірно сильний. Зараз якраз фокус на те, щоб на цьому фоні також будувати сильні бренди конкретних компаній, тому що якраз знову ж продовольство, тут важливість сприйняття сотні мільйонів споживачів, не тільки в Європейському Союзі, вже готової продукції. Але в контексті цього дивимось позитивно, наразі все, що виробляється і не потрібно для внутрішнього ринку, воно експортується. Ми все-таки бачимо збільшення поступове експорту продукції з доданою вартістю, наприклад, цукор, просто останні кейси, це вже також місцева продукція. Також зараз вже подивіться... *(Не чути)* по м'ясній продукції, інша переробка. Ми впевнені, що тут завдяки всім спільним зусиллям, в тому числі санкціям, які

перш за все в напрямку АПК підтримують бренд України і таке краще сприйняття. Будемо впевнено рухатись далі.

За дискусію дякую. Дуже цікава презентація дослідження, також їх маємо, будемо далі на базі нього спільно працювати з виробниками в сфері АПК.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Тарасе.

Також сьогодні будуть представлені інші дослідження. Ми всіма поділимося ними, і щоб всі зацікавлені сторони могли дослідити цю проблематику. Дякую вам за ваш виступ.

І далі я прошу до слова Андрія Михайловича Геруса, він є головою Комітету Верховної Ради з питань енергетики і житлово-комунальних послуг. Поки під'єднуємо, я сформулюю таке питання. Сьогодні вже згадували про те, що енергетичні зв'язки між Росією, Білоруссю і Україною вони були досить міцні всі попередні роки. І в рік до вторгнення ми звідти завозили і нафтопродукти, і ядерне паливо, якісь інші товари. Тож чи вдалося нам за той рік війни, який ми пережили, позбавитись цієї залежності там, де вона була? Чи бачите ви перспективи заміщення цих російських, білоруських товарів іноземними або українськими? І прошу вашу позицію з цього приводу.

ГЕРУС А.М. Доброго дня. Моя відповідь на ваше питання перше – так і на ваше питання друге також – так. Питання полягало в тому, чи ми на сьогоднішній день змінили нашу структуру таким чином, що не йдуть з Росії енергоресурси, вони вже не йдуть. І чи є потенціал заміщення або чи вже відбулося заміщення? Так, заміщення відповідно вже відбулося.

Якщо ж говорити більш конкретніше, то наша енергосистема те, що стосується електроенергії, була синхронізована разом з російсько-білоруською і навіть країнами Балтії: Литва, Латвія, Естонія. Тому ми, на жаль, не могли повноцінно, за винятком Бурштинського енергоострова, не

могли повноцінно експортувати або імпортувати електроенергію в Європу. Тому у нас була, це єдина енергосистема, в рамках якої існували перетоки. Але з березня минулого року, ще в лютому ми від'єдналися, ще до війни, до війни ми від'єдналися. Від'єднувалися ми для тестового певного періоду, але вже потім назад не приєдналися і в екстреному порядку ми приєдналися до європейської енергосистеми ENTSO-E. Таким чином у нас електроенергія на сьогоднішній день тільки йде або приходить у Європу або з Європи.

Подібна ситуація з нафтопродуктами. Там частка російських або білоруських нафтопродуктів була ще більшою, в дизелі в окремі періоду часу воно доходило до більше 40 відсотків. Але також в минулому році відбулася повністю диверсифікація, повністю ми переорієнтувалися на європейські шляхи поставок і відповідно цей процес проходив з певними такими болючими наслідками, як ми бачили в травні, в червні, трохи в липні, коли в нас були дефіцити і коли в нас були черги на АЗС. Але з часом ми повністю адаптувалися і з часом ми повністю вилікувалися від тієї болячки, яка була раніше. На сьогоднішній день наші ресурси йдуть з європейського напрямку.

По газу ситуація в нас була така, що ми і раніше купували газ в Європі, тому тут для нас як би мало що змінилося. Також було запитання про ТВЕЛі. ТВЕЛі ми зараз замінили на американські не тільки на Південноукраїнській АЕС, як це було сказано в презентації, а практично на всіх атомних електростанціях в нас зараз не закупаються вже російські ТВЕЛі, а закупаються Westinghouse. Єдиний нюанс залишився на двох таких нестандартних, скажемо, специфічних блоках Рівненської АЕС невеликих, які, на жаль, мають певні технічні особливості. Їх трохи важче перевести, тому на сьогоднішній день вони також ще працюють на цих ТВЕЛіах, але і там буде знайдено якесь рішення.

Загалом у нас сьогодні в нашій енергетиці виклик номер один – це те, щоби була електроенергія для всіх кінцевих споживачів, як домогосподарств, так і, звичайно, бізнес, який створює додану вартість, який створює податки, який платить заробітні плати. Тому в нас це питання має особливу гостроту

навіть сьогодні буквально, тому що сьогодні внаслідок тих атак, які були, майже тисяча мегават пошкоджено генеруючої потужності, які випали з енергосистеми. А для розуміння, загалом ми генеруємо електроенергії в середньому по добі трошки менше ніж 15 тисяч мегават на годину. Тому тисяча мегават – це суттєво, і в нас в деяких областях сьогодні знову є проблеми, є пошкодження.

Але зараз основні акценти якраз на те, щоби відбувалося відновлення і максимально швидко була забезпечена цілодобова подача електроенергії. Для цього так само є створений фонд, який наповнений нашими європейськими партнерами, він управляється Energy Community. Фонд зараз має 150 мільйонів євро, і цей Energy Community якраз, він зайняв таку позицію, ми мали з ними розмови, зайняв таку позицію, що вони з радістю будуть закуповувати і, можливо, десь віддавати пріоритети, закуповувати українське обладнання для відновлення нашої енергосистеми. Єдине, що воно має бути конкурентне або в адекватних рамках по ціні і якості, але вони розуміють, що це додаткова користь для країни, якщо обладнання закуповується тут.

Тому, звичайно, що там де можна, там буде використовуватися українське обладнання, і звичайно, що ті ніші, які зараз стали більш вільними, там також виникає потенціал для українських виробників. Для прикладу, до речі, з останнього з тих практичних прикладів, буквально десь з кінця січня Reuters вийшов із статтею, що балтійські країни збільшили експорт скрапленого газу з Росії. Імпорт скрапленого газу з Росії і потім сертифікати походження там зникали в цих країнах, і до нас заходив цей скраплений газ без сертифікатів походження. Такий газ був трохи дешевший і він зайняв суттєву частку на нашому ринку. І ми зараз готуємо звернення до наших колег парламентарів для того, щоб вони в себе перекрили цю лазівку для того, щоб до нас такий товар також не міг потрапляти.

Тому що ми вважаємо, що на сьогоднішній день у нас після зниження споживання у нас в країні є газу практично достатньо. Ми можемо або в

країні виробляти цей скраплений газ, або можемо його поставляти з європейського напрямку, не користуючись газом сумнівного походження.

Тому отакі от перспективи. Але перш за все це, звичайно, наявність енергоресурсів – нафтопродукти, газ, електроенергія особливо актуально. І до речі, багато підприємств зараз займаються тим, що також собі встановлюють якусь генерацію для того, щоб мати конкурентну по ціні більш-менш електроенергію, і разом з тим мати додаткову гарантію, що буде наявність цієї електроенергії. І в таких проектах ми також допомагаємо багатьом підприємствам. Ну, на сьогоднішній день я знаю, мабуть, декілька десятків підприємств, які або реалізують такий проект, або цікавляться такими проектами.

Ось так коротко ситуація. Якщо є питання, буду радий відповісти.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Андрію Михайловичу. Якщо у слухачів будуть питання до пана Андрія чи до інших виступаючих, будь ласка, ці питання фіксуйте, хто слухає на Zoom, їх пишть. Ми їх в кінці нашої розмови постараємося на них дати відповідь і передати їх нашим спікерам.

Андрій Михайлович, дякую вам.

І я запрошую до слова нашу колегу по комітету Галину Ігорівну Янченко. Тема її звучить: "Як замінити 3 мільярди доларів імпортованих товарів і створити 27 тисяч робочих місць". Напевно, у Галини Ігорівни є ідеї, якими вона хоче поділитися з цього приводу. Тож прошу вас до слова.

ЯНЧЕНКО Г.І. Доброго дня, колеги. Мене звать Галина Янченко, я є народним депутатом, членом економічного комітету, а також секретарем Національної інвестиційної ради при Президенті. І якраз от в Національній інвестиційній раді ми ще до війни почали активно думати і шукати, що би могло стати такими серйозними точками росту для української економіки, де ми систематично втрачаємо, що ми, не знаю, як країна систематично не бачимо і відповідно прийшли до деяких цікавих висновків.

Ми напрацювали чотири напрямки, на одному з яких я хотіла б зупинитися. І тут уже почав пан Висоцький говорити про перспективи насправді імпортозаміщення і експорту в агросекторі. Трішечки цифр для затравочки для того, щоб ви зрозуміли, наскільки це дійсно сфера, в якій ми систематично втрачаємо перспективи росту.

В загальній структурі експорту України 42 відсотки посідають товари з агросектору і з них 80 відсотків – це чиста агросировина. Тобто фактично 35 відсотків загального експорту України – це агросировина. Тобто ми фактично даємо можливість іншим країнам створювати робочі місця, створювати продукт з доданою вартістю, сплачувати податки і розвивати економіку інших країн. Україна ж в свою чергу постійно з такого підходу втрачає, ми втрачаємо щорічно порядку 5 відсотків можливого зростання ВВП. Ми щорічно втрачаємо через це порядку 30 мільярдів доларів експорту. І якщо говорити про робочі місця, що зараз надзвичайно актуально і буде актуально після нашої перемоги, коли українці почнуть вертатися додому, через те, що не розвивається така більш активно агропереробка, ми так само втрачаємо порядку 30 тисяч потенційних робочих місць, які могли би створюватись в Україні щорічно.

На перетині якраз агропереробки й імпортозаміщення є цілий ряд таких підсекторів. І в цьому плані, коли ми говорили загалом про імпортозаміщення російських товарів, білоруських товарів в Україні і в Європі, багато з цих цифр вражаючих, багато... на велику кількість могли би зайти українці, але, я думаю, що в першу чергу українці і українські виробники мають зайти на внутрішній український ринок і замінити імпортні товари.

Так ось на перетині або назвемо їх суміжними секторами з агропромисловим комплексом і імпортною складовою знаходиться ряд секторів. Ми розпочали дослідження чотирьох з них, їх веде, до речі, Олександр Бататін, який тут присутній. Я дякую Олександру за лідерство в цьому напрямку, в Національній інвестиційній раді при Президенті. Так ось

що це за напрямки і теж кілька цифр для того, щоб зрозуміти наскільки цей потенціал недостатньо розвинений в Україні і наскільки нам потрібно змінювати і державну політику, і, можливо, це може бути теж цікавим для українських виробників.

Перший – це сільськогосподарська техніка. Зрозуміло, що в такій аграрній країні є великий запит на таку техніку, але 75 відсотків всієї агротехніки, якою ми користуємося всередині країни, є фактично імпортна техніка. В результат це ринок, який ми віддаємо імпортному виробнику, який щорічно складає порядка 1,5 мільйона доларів.

Другий напрямок імпортозаміщення, про нього частково говорили, але насправді я би хотіла, щоб ми трішечки детальніше зупинилися – це імпортозаміщення паперу і картону. Цей ринок в Україні становить 2 мільярди доларів на рік, причому 850 мільйонів доларів щорічно – це імпортна, це товари імпортного походження. На мою точку зору, якраз отакого плану виробництва, вони би мали розвиватися в Україні, тому що у нас дійсно є сировина: є і деревина, з одного боку, і є титанові копаліни, які використовуються як білила. Тобто на сьогоднішній день фактично знову ж таки, якщо говорити і про деревину, і про безпосередньо титан – титан особливо, ми практично повністю його експортуємо у вигляді необробленому, у вигляді сировини, створюючи знову ж таки економічний потенціал для інших країн, недостатньо користуючись.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Галина Ігорівна, прошу вас завершувати.

ЯНЧЕНКО Г.І. Да. І третій напрямок теж насправді достатньо цікавий і показовий – це рибні продукти і аквакультура. Цей ринок в Україні не просто достатньо великий, це теж 1,3 мільярда доларів, це ринок, який постійно зростає. За останні п'ять років цей ринок зріс вдвічі, притому досить по певних аквакультурах в Україні немає ні одного виробника, наприклад, якщо ми говоримо про аквакультури. Ми спілкувалися із потенційними

виробниками, українськими хлопцями-ентузіастами, які чотири роки назад почали проект, інвестиційний проект по вирощуванню аквакультур в Україні. І за чотири роки все, що їм вдалося зробити – це зібрати отакий от товстелезний пакет документів, але це ще не весь пакет документів, який їм потрібен для того, щоб держава дозволила їм займатися бізнесом, створювати робочі місця і відкрити підприємство в Україні.

За цей час в Україні змінилися три міністри з питань АПК. Тому загалом мені здається, що є дуже багато цікавих і перспективних сфер по імпортозаміщенню не лише з Росії і з Білорусі, а також з інших країн, але в кожен із них, потрібно, по-перше, заглибитися. По-друге, нам потрібно значно більш такими великими темпами зменшувати кількість бюрократії в нашій країні, яка заважає підприємцям втілювати інвестпроекти, а змушує їх концентруватися на зборі якраз документації.

І по-третє, також, що хотілося би бачити особисто мені – це більше таких людей, як Дмитро Кисилевський, як колеги наші з Мінекономіки, тому що, на превеликий жаль, в багатьох центральних органах влади дуже часто просто немає зацікавлених осіб.

Мені здається, можливо це поки що звучить фантастично, але думка, над якою є сенс подумати – це запровадження зама з питань інвестицій в кожному міністерстві, з одного боку, а з іншого боку КРІ, щоб кожні пів року або, наприклад, кожного року ефективність міністерств серед іншого оцінювалася і по тому, скільком інвестиційним проектам вони дали зелене світло, скільком інвестиційним проектам вони сприяли їхньому запуску тощо.

Я думаю, що насправді, якщо ми дослідимо ті перешкоди, які заважають рости і розвиватися внутрішньому інвестору, займати внутрішній ринок, то буквально там досить швидко ми зможемо побачити, як українські виробництва ростуть і займають і ці ринки в сусідніх країнах. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Галина Ігорівна, за ваш аналіз.

Колеги, ми на цьому завершили першу таку, назовемо це панель, де у нас виступали представники влади. Я дякую нашим спікерам, тим, хто був тут, і тим, хто були онлайн. І ми наш захід продовжуємо. Я запрошую сюди приєднатись представників наших виробників. Багато з них в залі, хтось в Zoom.

Руслан Володимирович Іллічов – генеральний директор Федерації роботодавців. Да, Тарас Андрійович, Галина Ігорівна, дякую вам. Так, Руслан Володимирович, будь ласка.

Пан Непран з Торгово-промислової палати буде в Zoom. Олександр Федорович Каленков, не бачив, але... Поки не бачу. Гарзд.

Так, пан Богдан Мирославович Цуприк, Європейська бізнес-асоціація.

Родіон Станіславович Рибчинський, Союз виробників харчової промисловості. Так, пан Степан Капшук буде в ZOOM. Олег Петрович Боярин. Олег Петрович, будь ласка, приєднуйтесь до нас. Анатолій Мусійович Гіршфельд. Так, Анатолію Мусійовичу, бачив, тільки що бачив, деє з нами був тільки що.

Пан Сергій Іванович Горішний, Асоціація ліфтовиків України. Пан Юрій Бубес буде ZOOM.

І Олексій Олександрович Бабич теж, так. Так, чи нікого не забув? Сподіваюсь, що ні. Так, Анатолія Мусійовича тільки немає, да? А, ось він є.

Так, колеги, у нас регламент виступів цієї панелі – до 3 хвилин. Вже так завчасно вже вибачайте мене, буду змушений регламенту дотримуватись більш жорстко. Тому, бачте, в першій половині я погано в цьому відпрацював, але що вже робити. Так, Руслан Володимирович, вас до слова прошу...

ІЛЛІЧОВ Р.В. Доброго дня, колеги. По-перше, хотів невеличку ремарку сказати на доповідь Галини Янченко, чи вона вже пішла? Дивіться, просто маленька ремарка. Ви дуже правильно сказали про рівень імпорту сільгосптехніки. Ми шість років тому прийняли правильну програму

підтримки сільгоспмашинобудування з рівнем локалізації. Досягли того, що в нас за шість років з 46 до 280 заводів сьогодні почали виробляти продукцію з тим рівнем локалізації, яка була закладена в цій програмі, зробили дуже цікаві проекти, навіть самохідні оприскувачі і так далі. А в минулому році ми ліквідували цю підтримку, відкрили весною всі кордони для імпортової вживаної сільгосптехніки – сьогодні маємо одну п'яту ринку того, що був колись в Україні.

От ті дії, які на практиці кожен день ідуть. Тобто стратегії і правильні речі – добре, Але от так ми зараз знищуємо сільгоспмашинобудування, яке шість років ми розвивали. Просто маленька ремарка.

Тепер щодо теми сьогодні нашої бесіди. Ось дивіться, яка в мене є цікава штучка. Це я купив вчора. Я замовив багато таких штучок, але, до речі, доїхала тільки одна. Знаєте, що це? Це автохімія, вироблена компанією GRASS, російською компанією, куплена вчора, отримана мною через Нову пошту. Позавчора у мене була компанія, власник якої збирається в Україні і вже побудував – до речі, він хотів вже запуснитись – побудував завод по виробництву автохімії. Оце було 40 відсотків, російська автохімія займала до війни нашого ринку. Я запитав: "Чому ти не відкрився? – він сказав, – тому що ось, бачите, ось ви можете купити в будь-якому місті".

Тому перше питання, яке ми сьогодні говоримо, коли у нас є питання заміщення: а що насправді відбувається з ринками? Чи я вам приведу інший дуже цікавий приклад. До війни 80 відсотків нашого ринку лінолеуму займали російські виробники. Так, навіть світові бренди, які мали заводи в Росії. Ми отримували цей лінолеум, 80-85 відсотків. В 2001 році ми, на жаль, не змогли добитися, щоб ці позиції були в ембарго.

У мене питання, почалась війна, є ембарго. Що відбувається з українським виробником лінолеуму? Ви зараз скажете: з ним, мабуть, дуже добре, він збільшив виробництво. Знаєте, він просто стоїть, він взагалі нічого не робить, він тупо стоїть, він не виробляє нічого, він зупинений. Ось я таких прикладів можу сказати дуже багато. Я думаю, колеги зараз ще в своїх

сегментах мене доповнять. У кожної цієї історії є свої пояснення, чому так відбувається. Але я спробую, можливо, уніфікувати ключові проблеми, які заважають сьогодні до цього імпортозаміщення.

Перша проблема це оця, давайте відверто наведемо порядок з тим ринком, який у нас є. Подивимося, що у нас відбувається сьогодні по російських сегментах. У великій частині, до речі, сьогодні товарів ми бачимо цікаву річ: мабуть, щось розуміючи, наприклад, в 2001 році були великі поставки дилерам російської продукції. Ми сьогодні знаходимо російську продукцію і в публічних закупівлях, і в торговельних мережах. Дивіться, при тій ситуації з внутрішнім ринком, з цим треба щось робити: або приймаємо якісь рішення, які забороняють роздрібну торгівлю російським товарам, навіть який лишився: або ми сьогодні отримаємо ситуацію, яку ми з вами бачимо.

Друге питання: що відбувається з рядом сегментів по заміщенню товарів? У мене є цікавий приклад. Компанія Zewa польська, вона мала підприємства в Російській Федерації, які виробляли сангігієну, зокрема туалетний папір. Так, вона перестала імпортувати з Росії цю продукцію і аналогічно замістила її з Європейського Союзу. Таких сегментів дуже багато. Тобто ми заміщення отримуємо не через збільшення власного виробництва, а через імпорт аналогічної продукції з інших виробництв, які є. І до речі, з лінолеумом так само відбувається: Tarkett, інші компанії везуть зараз лінолеум. До речі, у нас є так само питання, це до першої перевірки, чи немає тут реекспорту, – але везуть свою продукцію, причому не закриваючи заводи, які є в Російській Федерації. Це так само до санкційних речей.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Руслан Володимирович, давайте завершувати, вже час.

ІЛЛІЧОВ Р.В. Добре. Тоді, дивіться, колеги, тоді багато прикладів, насправді вони дійсно цікаві, бо вони від життя. Але, дивіться, я не буду забирати слово, але хочу резюмувати наступне.

Перше. Немає лінійної заміни і не буде ні на внутрішньому, ні на зовнішньому ринку. Вся ця заміна – це наслідок буде, якщо ми хочемо його досягти, це наслідок індустріальної політики, політики підтримки, політики залучення інвестицій, політики захисту внутрішнього ринку і стимулювання експорту. Все, ніяких таких величезних цифр лінійних ми, на жаль, не отримаємо, якщо не будемо робити цю політику, яку по факту ми спільно як мінімум з комітетом робимо кожного дня. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Руслан Володимирович. Дійсно є багато про що сказати. Думаю, що всі колеги зможуть сьогодні висловитись.

У нас планувалось, що пан Михайло Іванович Непран візьме участь в Zoom. Чи є ви на зв'язку?

НЕПРАН М.І. Я є, на зв'язку. Чуєте мене нормально?

ГОЛОВУЮЧИЙ. Да-да, ми вас чудово чуємо. Будь ласка, 3 хвилини ваші.

НЕПРАН М.І. Доброго дня, колеги! Пане Дмитро, панове колеги, я постараюся вкластися в 3 хвилини для того, щоб мої колеги із галузевих асоціацій мали можливості більше сказати.

У мене одне конкретне питання. Я не бачу, Тарас Качка ще є чи вже пішов? Якщо є...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ні, пішов уже.

НЕПРАН М.І. Пішов. Ну, нічого, я йому листа написав і вам теж окремо напишу. Тому що у нас є сьогодні конкретна проблема, яка... буквально тисяча українських експортерів, що працювали з Білоруссю, попали у конкретну халепу. Є таке розуміння, як валютний контроль. Ви знаєте, що торгівля з Білоруссю була досить-таки інтенсивна до війни, і зараз, коли зупинилася, а Тарас дав на мій офіційний запит такий цікавий лист про те, що не існує нормативних документів, які б забороняли торгівлю між Україною і Білоруссю. З іншої сторони є лист Національного банку і постанова Національного банку, на підставі якого Національний банк Білорусі видав своїм експортерам теж лист про те, що зупинені розрахунки між Україною і Білоруссю в російських і білоруських рублях, а в доларах продовжується.

Але тут же Тарас написав у своєму листі, що немає офіційної зупинки взаємовідносин, торгових відносин між Україною і Білоруссю, але при цьому митні і прикордонні переходи не працюють. Тобто виходить на сьогодні така ситуація, що українські експортери, які поставили продукцію не можуть повернути назад товар і не можуть отримати гроші, бо білоруська сторона лукавить в більшості випадків, назвемо речі своїми іменами. Вони мають можливість оплатити в доларах, але вони не платять, посилаючись на заборону білоруського банку, притому білоруський банк теж ніякої нормативки не видав.

І от виходить, що вони звертаються за форс-мажором, а форс-мажору немає, бо немає жодного нормативного акта, який би забороняв на відміну від Росії будь-які торгові відносини між Україною і Білоруссю. І виходить, вони з однієї сторони, білоруси їм не повертають гроші, а з іншої сторони у нас на другий день після закінчення терміну повернення валютної виручки 0,3 відсотка починає нараховувати податку. Влетіли два рази. Але саме страшніше, що у нас згідно Постанови Національного банку номер 18, там де йшла заборона, там де вводиться критичний імпорт, заборона на оплату арбітражних зборів. Тобто на сьогодні український експортер не може подати

на білоруського партнера, тому що він фізично чи юридично немає можливості це оплатити. І от виходить такий замкнутий круг, в який попали тисячі українських експортерів.

Що для цього я просив би від вас і я готовий вам у понеділок ще додатково письмово надіслати листа. Я прошу вас виступити з ініціативою хоча б на цьому етапі для того, щоб вирішити ці проблеми перед Національним банком, внести доповнення у 18 Постанову, яким дозволити експортерам сплачувати арбітражні збори. Це хоча б дасть можливість їм не платити 0,3 відсотка тих штрафних санкцій, які їм виставляє податкова, хоч якось поліпшити ситуацію. Дякую. У мене все.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую за те, що вклалися в регламент.

Я хочу сказати, що тільки ви не встигли ще закінчити виступ, а вже виявили, що відповідну правку я подав до одного із законопроектів, які зараз розглядаються в податковому комітеті. І ми сподіваємося, що вони їх врахують, разом з Федерацією роботодавців працювали над нею. Тому будемо сподіватися, що таке законодавче рішення у цій проблемі з валютною виручкою по Білорусі, воно буде врегульовано. Але якщо...

НЕПРАН М.І. Тоді вам, Дмитро, великий респект і подяка, що ви так дуже оперативно на це відгукуєтеся. Бо інші органи, на превеликий жаль, не хочуть ніяк реагувати. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Дивіться, це дуже важливий приклад того, що от коли виробники зрозуміли, що є проблема, через Федерацію роботодавців звернулися, озброїли депутата, депутат подав поправку. Зазвичай це так і має працювати. Дуже важливо, щоб виробники встигали це робити і інформувати, тому що не завжди як би бачиш всі проблеми, які потребують вирішення. Тому це якраз хороший приклад, коли отак всі правильно спрацювали.

А ми рухаємося далі. Олександр Федорович Каленков, голова об'єднання "Укрметалургпром" – найбільша українська галузь промисловості, яка суттєво постраждала, але тим не менше має бажання і активність росіянам і білорусам в економічному плані як би помститися.

КАЛЕНКОВ О.Ф. Дякую за можливість виступити. Чутно мене? Так чутніше. Добре, дякую.

Я б розглядав три аспекти. По-перше, я можу підтвердити, що, напевно, ГМК – одна з найбільш постраждалих галузей, тому що Маріуполь, тому що наші підприємства в зоні, які безпосередньо близько до лінії фронту. І всі розуміють, що ми поставляли нашу продукцію: 80 відсотків експортували, 70 відсотків через порти. Те, що ми зараз не можемо цього робити, суттєво підвищило ціну нашої логістики в 4-5 разів. Всі наші підприємства зараз працюють у збиток, і наше головне завдання – це дотягнути до нашої перемоги, зберегти трудові колективи і працюючі підприємства.

Тепер, я б розділив ці питання. Перше, це санкції проти Російської Федерації. Друге – підтримка на зовнішніх ринках української продукції і захист внутрішнього ринку. Те, що стосується санкцій на російську продукцію. Чудову роботу зробило ГМК Центр, я думаю, що вони про це розкажуть. Але головні аспекти для нас і ринок ЄС – це наш домашній ринок, ми поставляли нашої продукції десь третину до активних військових дій. В минулому році це було більше 60 відсотків. І для нас дуже важливо, щоб цей ринок був для нас відкритий.

Тому ми дуже вдячні європейським партнерам, що лібералізували торгівлю. Але це повинно бути не на рік, це повинно бути до нашої перемоги, плюс той час, який нам треба на відбудову. Фактично це, я дуже сподіваюсь, до того часу, коли Україна стане частиною ЄС. І тому ця лібералізація повинна бути безстроковою до моменту, коли Україна стане частиною ЄС.

Друге. Деякі товарні групи як сляби, сировина і таке інше не потрапили під санкції миттєво, вони будуть потрапляти під санкції по графіку дуже привабливими для Російської Федерації. І вводити санкції будуть у квітні-жовтні наступного 2024 року. Цього недостатньо, ми виступаємо за більш амбітну позицію Європейському Союзу. Ми розуміємо ставлення європейських підприємств деяких перекатних, які люблять відтермінування цих санкцій. Але якщо ми побачимо статистику, я думаю, що ГМК Центр про це буде говорити, наприклад, 80 відсотків по деяких країнах, 80 відсотків заготовки, яка йде з Російської Федерації, йде на ці ж дочірні підприємства російського НЛМК, наприклад, і воно отримає дешеву продукцію, тому що в Російській Федерації субсидуються ціни на енергоносії, і створює проблеми для європейських підприємств, які виробляють свою продукцію в Європі. І для наших підприємств, тому що наші підприємства мають активи в Європейському Союзі. Вони перебудовують свою логістику, вони йдуть на те, щоб купувати, тому що не можна зараз поставляти продукцію з України, тому що ми втратили Азовсталь, наприклад, Ілліча, вони беруть продукцію з... заготовку вынуждено з інших ринків. І те, що Російська Федерація до цього часу завозить свою продукцію на європейський ринок – це ганьба і це створює конкурентні переваги для тих підприємств, які все ще працюють з російською сировиною.

Друге, це буде бомба, коли це буде імплементовано. З вересня цього року повинні бути введенні обмеження проти російської металопродукції з третіх країн. Наразі нема ще механізму, як це буде контролюватися, але якщо це введуть, то це буде дійсно бомба. Бо якщо Туреччина, Китай чи будь-яка інша країна будуть купувати російську сталь для виробництва продукції, то ця продукція не зможе потім експортуватися на європейський ринок. Якщо буде, знаєте, механізм, як це зробити, то це взагалі підірве експорт російської металопродукції і вдарить по Російській Федерації. Це те, що стосується санкцій з боку Європейського Союзу щодо російської продукції.

УК теж ввела свої санкції, Сполучені Штати також, але для нас найбільш важлива – це позиція Євросоюзу. Те, що стосується підтримки українського експорту, найважливіше – відкрити українські порти. І це, я думаю, що це може бути розглянуто, тому що ми всі бачили в жовтні чи в листопаді, коли Російська Федерація заявила, що вони виходять з угоди, зернової угоди, Туреччина об'явила, що вони будуть самі гарантувати безпеку проходу суден. Якщо це так, то ми маємо говорити з нашими партнерами для того, щоб можна було розширити номенклатуру експорту. Це перше. Друге...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Олександр Федорович, будь ласка...

КАЛЕНКОВ О.Ф. Да, я вже закінчую. Дуже важливо зберігати цей ліберальний режим торгівлі до нашого вступу в Європейський Союз, мати особливі умови, коли буде введений так званий СВМ (Carbon Border Adjustment Mechanism) до українських підприємств і до Сполучених Штатів, нашого партнера надійного. Сполучені Штати зняли обмеження в 25 відсотків мита, але залишилися мита, антидемпінгові мита, які ще йдуть з 90-х років, з початку нульових років, коли Україна не мала статусу країни з ринковою економікою. Тому там мита в сотні відсотків, і тому ми не поставляємо в Сполучені Штати ніякої нашої продукції, тільки чавун – чавун, який і так не входить до цього листа. Це що стосується підтримки.

До внутрішнього ринку. Внутрішній ринок зараз в останні там 10-15 років він був 5 мільйонів тонн. Це недостатньо. Якщо ми вийдемо на споживання східної Європи, то це має бути 12-15 мільйонів тонн. Якщо ми будемо відбудовуватись, коли ми будемо відбудовуватись, вийдемо на рівень азійських країн, – це в рази більше ще. Тому для нас у той час буде важливо захищати наш ринок. Це іще одне дуже маленьке, але дуже важливе, я хочу, щоб це теж обговорювалось. Це було у пресі, це стосується французьких рейок, які закупувала Українська залізниця. Перша пройшла інформація,

що вона закупається набагато дорожче ніж ціна, яку отримувала Азовсталь, потім порахували, що вони дають преференції по оплаті і таке інше.

Але французьке підприємство отримує ціну за продукцію набагато більше, ніж отримувало українське підприємство "Азовсталь". Але французький уряд фінансує цю угоду і робить там розстрочку цих платежів. І якщо ми рахуємо приведену вартість до цього часу, звичайно, це буде дешевше. І що я боюсь, що це буде до всього: до рейок, до вагонів, до локомотивів, до трансформаторів. І тут дуже треба бути обережним, тому що якщо наші партнери будуть – до труб, до коліс, до всього – якщо наші партнери будуть давати нам цю продукцію, дуже їм дякуємо, але не треба вбивати наші ринки на десятиліття вперед. Зараз ми рейок не виробляємо. Але ми хочемо їх виробляти через 5, через 10 років, і це дуже важливо для будь-якої продукції. Я розумію, що дареному коню в зуби не смотрят, і це питання до Укрзалізниці. Укрзалізниця шукає...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Цей не дарений, да, цей куплений за гроші.

КАЛЕНКОВ О.Ф. А Так, Укрзалізниця шукає...

Так, все, дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Олександр Федорович, прошу вас все ж таки завершувати. Дійсно дуже важлива проблематика, якщо коротко підсумувати: якщо вони допомагатимуть нам відбудовувати країну своїми матеріалами і своїми компаніями, то, в принципі, у нас країни не буде, тому що людям не буде де працювати. Це, я думаю, що всі ми маємо це розуміти.

Ми продовжуємо далі, переходимо від металургів до деревообробників. Пан Богдан Цуприк – голова комітету ЄБА з деревообробної та меблевої галузі. Прошу вас, будь ласка, слово.

ЦУПРИК Б.М. Добрий день, шановні колеги. Хотів сказати, власне, про деревообробку, про що вже згадувало чимало тут попередніх доповідачів, представників органів влади, що деревообробка має суттєвий потенціал. І це дійсно так, вона... на даний момент, якщо розділити питання заміщення російської і білоруської продукції в Україні, в Європі і в світі, то про Україну в двох словах.

По факту у зв'язку з припиненням постачання продукції з Росії і Білорусі це вже відбулось, тобто заміщення відбулось. Раніше у зв'язку з тим, що Росія і Білорусь проводили в плані деревообробки політику, Білорусь, зокрема, більш таке, очевидно, субсидування і просування на зовнішні ринки своєї продукції, а Росія просто також підтримувала, скажімо, нижчі ціни, суттєво нижчі ціни на деревину, – в результаті певна кількість продукції в Україну заїжджала, бо вона просто могла ціною конкурувати, маючи нижчу собівартість. У даний момент це питання, скажемо, заміщено і, в принципі, на жаль, звичайно, і ринок зменшився, але навіть та частина ринку, яка є, вона замістилась і ніяких проблем тут немає. Тому на цьому особливо можна зараз і не зупинятись.

Якщо говорити про експорт в Європу і світ, то, безумовно, ми зараз все-таки на етапі саме потенціалу. Чому? Тому що навіть до великомасштабного наступу і введення багатьма країнами обмежень на російську і білоруську продукцію українські деревообробники виходили на європейські і на світові ринки, успішно там конкурували. Але, в принципі, основна проблема, яка є, звучить в самій назві – деревообробка. Тобто ти обробляєш дерево, дерево постачає держава і від державної політики залежить, чи ти спроможний реалізувати свій потенціал, тобто переробити, проекспортувати, продати і бути конкурентоздатним, чи ти неспроможний. І власне, тут моменти такі. Коли світові ринки, кон'юнктура хороша, незважаючи на підйом цін на деревину, переробники якось можуть конкурувати, бо є гарний попит. Коли ціни ідуть вниз і кон'юнктура іде вниз, то постачання сировини, м'яко кажучи, залишається таким же проблемним,

як і інші моменти. В результаті підприємства просто втрачають свої позиції на ринку. Значить, зараз, в принципі, всі знають, що йде реформа лісової галузі. Поки що вона призвела до певної зупинки фактично реального постачання деревини на підприємства, вже принаймні 1,5 місяця фактично не здійснювалось постачання, що призвело до простоїв, втрат додаткових. Але ми сподіваємося все-таки, що це є проблема встановлення перехідного періоду, сподіваємося на це, тому що якщо це не так, а залишаться ті проблеми, які були, або стане ще гірше... для прикладу буквально два слова, як можна створити проблеми: виставити на аукціон завищену, апріорі завищену стартову ціну або виставити апріорі занижені обсяги сировини, щоб покупці побились лобами, нагнали ціну, а потім не могли продати продукцію. Або, якщо говорити про пиловник змішати лоти від 15 сантиметрів до 50 в один лот. Зрозуміло, що технологічні лінії пристосовані або для менших діаметрів, реальні такі продукти і так далі.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Тепер, пане Богдане, будь ласка, регламент.

ЦУПРИК Б.М. Тобто, дивіться, тут ключове питання одне: якщо держава як, по суті, власник лісів і оператор лісозаготівлі в особі, зокрема і теперішнього ДП "Ліси України", буде ставити собі задачу, щоб українська деревообробна галузь була конкурентна і зайняла ринки, які є, відкрились в Європі і в світі, це відбудеться. Тому що підприємства по потенціалу потужностях виробництва, вони всі суттєво перевищують українські потреби, всі зосереджені на значну експортну, так сказати, поставки на експорт. Якщо держава не відрегулює ці питання і будуть далі ці проблеми, які були, будуть або ще й посиляться, то про це не може йти мова. Тобто тут м'яч, скажемо так, на стороні держави в аспекті продажу і постачання деревини підприємствам за конкурентною ціною і в достатній кількості.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякуємо, пане Богдане.

Так, це дійсно проблема. Я думаю, що треба думати про те, щоб підняти все ж таки Закон про ринок деревини, який в першому читанні вже давно прийнятий. І до другого читання його напрацювати в такій редакції, щоб він відповідав тим потребам, які має деревообробна галузь.

ЦУПРИК Б.М. Я з вами згоден, але я скажу одне. Незалежно від закону, якщо в структурах люди, які в галузі постачання, скажімо, або там органах, які за це відповідають, націлені на те, щоб був позитивний результат, він буде незалежно від закону. А якщо вони націлені на те, як створити проблеми, будь-який закон не врятує.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Це зрозуміло.

А ми рухаємося далі. Чи є у нас на зв'язку пан Степан... а, вибачаюсь. Родіон Станіславович Рибчинський – Союз виробників харчової промисловості. А потім наступний пан Степан Капшук, я прошу вас підготуватись, ви на Zoom маєте бути з нами. Прошу вас.

РИБЧИНСЬКИЙ Р.С. Добрий день. Дякую за можливість виступити.

Я дуже коротко так тезисно. Але хотів би сказати, є кілька аспектів: є аспект нашої присутності продуктів, харчових продуктів на європейському ринку, і є аспект присутності наших продуктів на всіх інших ринках. Стосовно ЄС тут вже багато сьогодні казали, що у нас є преференція, ми почали торгувати, досить суттєві обсяги збільшилися. Сподіваємось, що дійсно ця ситуація буде тільки покращуватися і таке інше.

Але тут є дуже суттєва проблема. Українські харчові продукти, вибачте, скажу так як воно є, ми не маємо якогось унікального... ми нічого такого унікального не виготовляємо. Ми самі з вами споживачі, ми все це розуміємо. І коли ми приходимо на зовнішні ринки, ми повинні конкурувати чим? – Якістю, маркетингом, ціною і таке інше, да. І ось тут ми стикаємось з тим, що з одного боку зараз є зацікавленість в українських продуктах, в

товарах українських, є чи велика чи маленька допомога там держави, державних/недержавних органів в промоушені української продукції. Але ми стикаємось з тим, що у нас дуже дорога логістика. Я думаю, тут всі, хто пов'язаний з експортом, розуміють, про що йде мова. У нас є один державний монополіст Укрзалізниця, яка формує фактично ціни на перевезення товарів, на які рівняються приватні перевізники і таке інше. Це перша складова.

Друга складова. У нас найбільша частина експорту продовольства була сконцентрована на Близький Схід, Азію, Центральну Азію та африканський континент. На сьогоднішній день з урахуванням того, що лише є "Зернова ініціатива", яка пов'язана з сировиною, то наша продукція в ці країни не іде, і цю нішу якраз зараз дуже інтенсивно заповнює Російська Федерація. Наприклад, такий ось дуже короткий приклад: ми втратили ринок борошна на Близькому Сході, куди ми постачали 150-180 тисяч тонн, весь цей обсяг на сьогоднішній день покрила собою Росія.

І це проблема не лише для цього сегменту, це для інших сегментів харчової промисловості. І поки не буде в нас виходу до моря, ми, на жаль, далі піти не зможемо. Така ж ситуація з кавказькими республіками, куди ми постачали продукцію, з Киргизією, Казахстаном і таке інше, тобто тими, куди ми постачали продукцію транзитом через Росію. Тобто у нас залишається лише фактично те, про що казали, про дослідження якесь, що 300 кілометрів ефективна торгівля в Європу, тобто Польща, Словаччина, Чехія і таке інше. Це, на жаль, не самі і багаті, і не самі активні покупці в Європі та і в світі. Це одна складова.

І друга складова – це внутрішня проблема, на яку я хотів би зараз сконцентрувати увагу, якраз пан Дмитро присутній тут, він з комітету, з яким ми не можемо ніяк знайти вирішення проблеми – це проблема відносин українських виробників харчових продуктів і торговельних мереж в Україні. Це колосальна проблема. На сьогоднішній день ми маємо заборгованість, перед нами мають заборгованість кілька десятків мільярдів гривень. Тобто це гроші, які заморожені на сьогоднішній день в торговельних мережах. І нам

цих грошей не вистачає просто як повітря, тому що ми за ці гроші повинні розвиватися, ми їх повинні вкладати в обладнання, в бізнес і таке інше. А ще інша ситуація, ми якраз ці гроші кожного дня виплачуємо сільгосптоваровиробникам, бо якраз ми їм платимо ці гроші.

На сьогоднішній день в комітеті зареєстровано п'ять варіантів Закону про торгівлю. Є загальний підготовлений варіант закону, який був підготовлений на площадці ТПП України і, на жаль, він на сьогоднішній день блокується окремими представниками економічного комітету. І я прошу від імені всіх харчовиків України, пане Дмитре, щоб ви також знайшли можливість долучитися до цієї проблеми, бо вона вкрай суттєва.

І остання коротка римарочка.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Будь ласка, 10 секунд, закінчуйте.

РИБЧИНСЬКИЙ Р.С. Ще одна особливість, у нас немає жодної державної підтримки. Ми не можемо, наші переробні підприємства не долучені ні до "5-7-9", ні до жодної іншої державної програми. Тому, як ви розумієте, ми можемо інвестувати лише через особистий капітал, який ось таким чином у нас виявився через торговельні мережі. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Родіоне.

Ви піднімаєте важливі проблеми. Сьогодні, до речі, голова комітету виступав Дмитро Наталуха. На самому початку він згадував про цю проблематику взаємовідносин з мережами. Я думаю, що Федерація роботодавців теж ці питання піднімала, тому я запрошую до такого спільного обговорення.

І ми будемо далі продовжувати. Я зараз трішки на правах модератора зміню черговість, маємо відпустити Олега Петровича Боярина по інших справах і зараз дамо слово йому, а після цього вже Степану Павловичу Капшуку.

Олег Петрович Боярин, голова Федерації автопрому України. А поки вмикається мікрофон, я, дозвольте, на правах реклами. Я купив машину, виготовлену в Закарпатті – "Шкода", їжджу на ній, задоволений, хороша нормальна машина. Тож, коли кажуть, що в Україні виробляють тільки "ланоси" і не кажіть нічого про український автопром, я всім привожу приклад заводу, де скло, метал, роботи. І на жаль, цей завод через не дуже, м'яко кажучи, вдалу політику українських урядів попередніх, він стоїть, а так бути не має. Олег Петрович, будь ласка.

БОЯРИН О.П. Колеги, мені сподобалася доповідь Галини, яка сказала, що... Перше питання – це політика стосовно внутрішнього ринку. У нас колосальний ринок, але власні виробництва тут не представлені. Є якісь у нас можливості з точки зору автопрому? Так, є. У нас є потреби, я думаю, у вантажній техніці, не тільки сільськогосподарській вантажній: у нас немає КраЗ, не буде КамАЗ, не буде МАЗ, не буде ГАЗ. Потреба в такій техніці в десятках тисяч машин, будівельна, дорожня техніка, сільськогосподарська. Це ринки мільярдні.

Якщо ми кажемо про доступ до цієї техніки, цих можливостей виробничих в Європі немає, треба їх десь створювати, і зрозуміло, яким чином ми будемо вирішувати це питання. У нас є можливість для відбудови країни для всього просто перебудувати своє автомобільне машинобудування, просто створити, перетягнути собі виробництво цієї техніки, закордонних брендів з гарною якістю, по-перше, задовольнити потреби власного ринку з подальшими експортом. Подивіться, десятки заводів зачинилися у Росії, автомобільних заводів. В 2021 році Росія експортувала 89 тисяч легкових автомобілів, 100 тисяч двигунів – експортувала на інші країни. Можемо ми побудувати заводи всередині України і задовольнити наші потреби? Так в 2008 році було десятки підприємств закордонних брендів, які хотіли будувати в Україні свої власні заводи як для українського ринку, так і з подальшим експортом на Європу, на інші країни. Але ми зробили все, щоб

цього не відбулося. Ринок, який був 623 тисячі нових автомобілів, перетворився просто в сміттєзвалище. То єсть за останні роки Україна має середній парк по віку 22,9, 22 роки – майже 23 роки. То єсть у нас друге місце в світі після Куби, найстаріший парк – друге місце.

Україна займає п'яте місце по забрудненню навколишнього середовища і смертності від цього. Але ми далі продовжуємо цю політику, і ми кажемо, що нам потрібно вирішити питання транспорту для людей через те, що ми повинні завозити той транспорт, який уже давно ліквідується в інших країнах. Він повинен бути відправлений на сміттєзвалище, він не проходить жодних стандартів, і ми повинні вирішити питання транспорту.

А можливо, ми можемо по-іншому подивитися на цю проблему, тому що у нас найкращі ІТ-компанії, які весь час зростають, і вони розробляють автономні системи керування транспортом для світових країн. А чому ми не хочемо зробити транспорт автономний на електричній тязі для того, щоб вирішити питання транспортування тих людей, які не мають достатньо коштів, щоб купити екологічно чистий автомобіль? Чому? Ми рухаємось, ми вирішуємо складні питання старими шляхами.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Олеже Петровичу, прошу вас завершувати.

БОЯРИН О.П. Це все залежить, всі питання, більшість питань, які ми зараз обговорюємо, вони залежать від державної політики. На моє персональне розуміння, цим займається тільки комітет Верховної Ради. Я не бачу тут дійсно активної участі Кабінету Міністрів і інших органів. Вони прийшли, сказали – все добре, повернулися і пішли. Неможливо це зробити не системно.

Тому перше питання, це розробка системних політик для того, щоб кожний напрямок економіки там мав розуміння, яким чином можна вирішити ці завдання, і мав програми там на 10, на 15, на 20 років. Тільки після цього ми можемо ці завдання вирішити. Якщо цього не буде, ну ми будемо... все ж

повторюється. Ми весь час зустрічаємося, ми розповідаємо одні і ті самі речі, які ми знали там 5-10-20 років тому, все по колу ходимо.

Дякую вам за вашу роботу, але цього недостатньо, потрібно... Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Олег Петровичу. Цього недостатньо, однозначно. Дякую.

І ми рухаємося далі. Будемо говорити, як українська олія може замінити російську і білоруську. Чи з нами на зв'язку пан Степан Капшук?

КАПШУК С.П. Доброго дня. Ви мене чуєте? Доброго дня.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ми вас чуємо і бачимо навіть. Прошу вас до слова, три хвилини ваші. Будь ласка.

КАПШУК С.П. Шановні друзі, я вам дуже вдячний за можливість, можливо, висказати деякі свої зауваження.

Ви знаєте, я давно працюю, і сьогодні в черговий раз почув, що треба більше переробляти, треба створювати робочі місця, бігти з доданої вартості. Цей лозунг я чую 30 років. Колись були по соняшнику, коли його вивозили і з нашого соняшнику Туреччина робила олію, а ми у них купляли. Зараз, коли ми говоримо, що треба більше, от ріпак називався. З 240 – виростили, а з 250 – експортували. Питаєте: а чим вони переробляють? А отут виникає питання. Давайте створимо умови, давайте, от 30 років назад зробили мито і інвестор побачив, що соняшник залишається в Україні. І за 30 років збудовано 80 заводів, майже 4 мільярди доларів інвестицій. І сьогодні олія, я подивився спеціально, зібрав, 15 відсотків в структурі всього експорту України – це олія і шрот, це 30 процентів по структурі АПК і 70 відсотків якраз з тої, що ми називаємо доданої вартості, що експортується в світі.

Тепер відносно того, як боротися. Не потрібно боротися, є конкурентоздатна продукція – це ціна і якість. По ціні ми не можемо

конкурувати, називаю, з Росією. Росія демпінгує, вона зменшує ціни, щоб зайти своєю продукцією. І от сьогодні єдине в нас – це якість.

Я хотів би сказати, що олійна галузь може дати приклад, ми зробили унікальнішу технологію з обрушкой насіння, ми сьогодні не використовуємо газ, тому що спалюємо лушпиння, олія наша найкраща. Я був в Китаї, вони називають "золото, корисне для здоров'я" і просять, щоб я дав їм дозвіл на їхні пляшки ставити етикетку "Укроліяпром" тому, щоб підтвердити, що це українська олія. Це так, щоб зрозуміти.

Тепер, щоб зрозуміти от Європу. Європа 2 мільйони у нас купляє олії і десь близько 2 мільйонів шроту, сумарно це десь 2,5 мільярда доларів валютної виручки. Це 10 відсотків у структурі всього експорту, того, що експортується в Україні. Але що відбулося в цьому році? У нас, коли почалися військові дії, зупинилися на 75, а можливо і 80 відсотків заводи, 10 заводів залишаються сьогодні на тих територіях, і вони, я не знаю, чи будуть працювати, але сама головна перемога, я маю в виду не перемогу, а даже відвага наших директорів, людей – що вони всі заводи, які знаходяться на такій нашій території, запустили переробку.

Да, логістика. Логістика доходила до того, що 353 євро за тонну треба було платити за автомобіль, щоб доставити олію в Європу. Я от коли на Укрзалізниці, я вдячний, я Єр'оміну говорю завжди і Ткачову спасибі, тому що ми вирішили західний кордон, на сьогодні нормально грузимо ми і олію, і шрот. Це небагато, там 120-130 тисяч. Спасінням став "зерновий коридор". От якраз в Індію і в Китай пішов і шрот, і олія. Так от, щоб ви розуміли, якщо ми експортували 300 мільярдів 500 мільйонів доларів в Індію, то це на 800 мільйонів – олія. Коли в Китай ми там експортуємо десь на 2,5 мільярда, то 800... да, 800.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Пане Степане, прошу вас завершувати вже.

КАПШУК С.П. Завершую. Так от я до чого веду, зараз закінчу. Ми випустили ящик Пандори. Є Угода про вільну торгівлю з ЄС. І от, на жаль, Тарас Качка пішов, у мене дискусія дуже велика. На сьогодні Європа купила не олію і шрот, а купила в нас за 22-й рік 2 мільйони тонн соняшнику. Це якраз ящик Пандори, це якраз підриває, це якраз ті робочі місця.

І я хотів би, щоб сьогодні в рекомендаціях, які ви сьогодні будете готувати, ми вам підготуємо баланси, було написано: звернутись до уряду, запропонувати принцип стягування додаткового збору на насіння соняшнику як передбачено Угодою про вільну торгівлю. Справа дуже невелика, 60 мільйонів доларів...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Але дуже корисна і треба її зробити буде.

КАПШУК С.П. Зробіть, будь ласка. Я буду вас просити. Дякую вам і всім бажаю миру, добра, здоров'я і перемоги. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Степане.

Ми рухаємося далі. Ви бачите скільки є галузей в українській промисловості, які живі і які звертаються до держави з своїми проблемами.

І давайте зараз послухаємо Асоціацію ліфтовиків України, пан Горішний Сергій Іванович. Мікрофон у вас є. Будь ласка, що з ліфтами?

ГОРІШНИЙ С.І. Дякую за надане слово.

Дмитро Давидович, ліфти. Ліфти заміщення з Республіки Білорусі. Присутність білоруського ринку ліфтів на нашому ринку в значній мірі була, коли ми ще працювали, я ще як один із директорів трьох заводів, одного заводу з трьох українських, які виробляють ліфти. Ми працювали по спільному виробництву і до 14-го року ми дожали 70 відсотків ринку імпорту всіх ліфтів разом з Білорусією, ліфти були адаптовані, все було добре. В 2018 році, після 14-го року на початку бойових дій і заяв білорусів, що ми почали

воювати самі з собою, з Кримом і з Донбасом, ми відійшли плавно від них. З 18-го року ми перейшли повністю на своє виробництво, як наш завод. Є ще, існує євроформат – Укрліфтсервіс. Білоруський ринок скотився, ліфти до 2021 року – 363 одиниць, 4,2 мільйона, в 14-му році було 20 мільйонів доларів разом з нами. 22-й рік – падіння відбулося майже зовсім. Імпортери білоруські до нас не відійшли. Частково ми замінили цю продукцію по хорошим будівельним комбінатам, ті, які брали продукцію там напряму. Це Луцьксантехмонтаж, в Бориспіль перейшли, комбінати, які напряму купували – ті повернулися до нас. Дилери перейшли, на жаль, до Туреччини.

З Російської Федерації поставки відбувалися через компанію OTIS. До 21-го року поставляли вони 363 одиниці на завод український, який збирав ці ліфти. Це 4,2 мільйона доларів, дуже мало. В 22-му році компанія OTIS завершила своє виробництво, перейшла під крило іспанського виробника, там у них філіал є. Обсяги скоротилися в два рази, поставка 90 всього одиниць, продукція стала в два рази дорожча. Замістили OTIS в основному KONE і Schindler – світові виробники, ми замістили процентів 10. Що стосується заміщення імпорту білоруського на других ринках: Молдову ми пропрацюємо, Азербайджан, ну, дуже важко конечно.

Виробнича потужність українських заводів сьогодні – 5 тисяч ліфтів в рік, ємкість ринку минулого року – 1,5 тисячі ліфтів, 2021-й – 4 тисячі ліфтів. Що відбулося? З введенням технічного регламенту 19-го року, українські виробники до введення забезпечували 50 відсотків потреб будівництва ліфтів, на 22-й рік процент став 25 відсотків, на 23-й рік – 13 відсотків. Тенденція скорочення така сама відбулася і в світових виробників, як KONE, Schindler, OTIS, які в світі держать виробництво 70 відсотків ліфтів, процентів.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Пане Сергію, час вже завершувати, будь ласка.

ГОРІШНИЙ С.І. Я быстро. Сейчас, я 2 хвилини.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ні-ні, 20 секунд.

ГОРІШНИЙ С.І. Тенденція падіння. В чому причини такі? Причини – це введення регламенту технічного регулювання. Ми говорили, що ще Качка пішов, другий заступник пішов, самі собі будемо розмовляти. Проблеми технічного регулювання, дуже багато імпортерів, які не відповідають за свою продукцію, 137 імпортерів, 70 іноземних компаній, більше чим у Боярина в нас автомобілів на дорогах. Яка буде безпека, як ліфти? Чи нам треба?... Мінекономіки я не обговорюю, ми розмовляли з Дмитром Давидовичем по локалізації, практично ми ліфт робимо на 70 відсотків в Україні. Ми не можемо замінити тільки...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Пане Сергію, дозвольте, все ж таки вас на цьому вже буду зупиняти. Значить, підсумуємо, що локалізація, технічне регулювання. Які ще будуть у вас пропозиції? Ми їх уважно вивчимо і спрямуємо їх до уряду, або якщо треба буде законом, то давайте будемо і над цим також думати. А ми будемо вже, вибачайте, але багато ще у нас виступаючих, будемо рухатись далі.

З нами на зв'язку має бути Юрій Григорович Бубес, голова правління ПрАТ «Концерн Електрон». Юрій Григорович, чи чуєте ви нас, чи з нами ви на зв'язку? Так, ми вас бачимо, але поки не чуємо.

БУБЕС Ю.Г. Чутно?...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Все, тепер чути вас. Да, Юрій Григорович, 3 хвилини, вже вибачайте, але мушу вас буду потім все ж таки перервати. Тому прошу вас.

БУБЕС Ю.Г. Казали наші діди і прадіди, що держава і бізнес є партнери. Не вірю: представники держави мали по 15 хвилин, а бізнесу – по 3. Але дякую за ті пару хвилин.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Але сумарно у бізнесу, я думаю, відсотків 70 часу буде сьогодні.

БУБЕС Ю.Г. Да, я коротко. Відповідаю на запитання. Чи машинобудування, чи ми, значить, заводи, підприємства машинобудування зможемо здійснити імпортозаміщення? Зможемо. Коли нас запитують, а скільки ви зможете зробити? – Я відповідаю: а скільки ви зможете замовити і заплатити вчасно, стільки ми і зробимо. Що сьогодні значить замінити те, що Росія і Білорусь? В принципі, абсолютно колеги праві, що навіть при тому, що Росія і Білорусь нам давала тут багато своїх виробів через тендери різними шляхами, різними методами, ми все-таки брали участь, ставали на ноги і міцно, так сказати, на ринку себе відчували. Зараз їх немає. І що змінилося? Абсолютно велика агресивна пішла політика сусідньої країни. Не хочу, тому що люблю цю країну і її Президента Ердогана, але абсолютно... *(Не чути)*, усі тендерні комісії, в усі тендери поступають такі пропозиції і вони приймаються тендерами, які не дають нам можливості вигравати ці тендери. Як ми здійснюємо імпортозаміщення, якщо ми не будемо вигравати тендери. Тендери надумані, замовники що державні, що комунальні такі видумують речі, це є витвір мистецтва. Наприклад, бак на 2 сантиметри у нас інший, треба на 2 сантиметри його збільшити, хоча там 160 літрів, і ми не приходимо, не відповідаємо. Потрібно у нас поставити продукцію українському національному виробнику за три-шість місяців. Це було в Івано-Франківську, в Києві, в інших містах, в Одесі. А чому? А прописується під тих, хто має виробництво і на складі має запас. А де взяти українському національному виробнику сьогодні комплектацію на трамвай? Харківчани зупинилися, і ми мусимо брати якісний товар, критичний імпорт за

кордоном, в тому ж Касселі, Німеччині, щоб наші трамваї, тролейбуси, електробуси...

Наводжу конкретний приклад. На Енергоатомі, Рівне, оголошується тендер. Вимога: шість місяців і не менше 2 років досвіду продажі на ринках України електробусів. Шановні, хто писав? НАБУ за вами має прийти і СБУ. Два роки немає тендерів на Україну, на електробуси. Єдиний їздить електробус, який перевозить успішно пасажирів Львова вже сім років і ще на капіталці не був. І ви нас відхиляєте і відхилили? Це відхилили, ми пішли другий раз на тендер – відмінили. Тепер знову нас відхилили, тому що ви не доказали, що ви оце маєте... Що мені тепер іти за кордон просити Solaris, французів, німців. Ходіть, ми підемо в консорціум, щоб я мав на електробуси чи тих вже турецьких, які повністю заходять. Але якраз тут інше: турецька продукція зараз набагато – не хочу, на скільки, 10, більше процентів, відсотків – дорожча ніж наша українська. Ми зараз даємо громаді мінімум на 60-100 мільйонів на одному договорі вигоду для комунальників...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Юрій Григорович, вибачайте, вже закінчувати треба.

БУБЕС Ю.Г. Тому я би також... закінчую-закінчую. Приєднуюсь до колег. Ми вам просто щиро вдячні, бо ви наш захисник і комітет. Зробіть так, будь ласка, що коли нас запрошують, хай би були люди з уряду, тому що сьогодні є постанова – 30 секунд мушу, вибачте, Дмитро – є постанова Кабінету Міністрів, до сих пір наш закон з вами локалізації не працює, мається на увазі у повній мірі, але він працює. А от митний і податковий дає ввізне мито і ПДВ – не працює. Десь загубилася постанова, яка механізм... і таможня не знає. Вже рік після законів 3476 і 77 пройшов, а ми не можемо завезти продукцію на електротранспорт.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Да, вже навіть більше. Це Мінстратегпром, домучимо їх, да.

БУБЕС Ю.Г. Да, довести.. а це уряд має... Хоча в цілому уряд добре працює. Навіть Прем'єр-міністр назвав в Брюсселі на засіданні. Я дзвонив послу нашому в Брюсселі, всі підключилися, Міністерство економіки підключилося, дякую щиро. Нам сім місяців не платили за трамваї, які ми здали. Сім місяців, чим платити зарплату? Чим платити податки, військові...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Юрій Григорович...

БУБЕС Ю.Г. Дякую дуже. Я вас усіх... бажаю, щоб ми все-таки імпортозаміщення здійснили разом.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ми цього теж всі бажаємо. Дякую вам. Вибачте, але будемо рухатись далі. Ще у нас є виступаючі.

Передаю слово Анатолію Мусійовичу Гіршфельду – президенту Української промислової енергетичної компанії. В Харкові під обстрілами чого тільки не пережило це підприємство. Я думаю, є багато чого сказати.

ГІРШФЕЛЬД А.М. Дякую. Дійсно є багато що сказати, але я пам'ятаю, що є тільки три хвилини. Тому я хочу сказати, що сьогоднішня тема повинна починатися зі слів "захист і підтримка вітчизняного виробника". Нічого не буде, якщо ми не навчимося ефективно це робити, а особливо в період військового стану, який є в Україні.

Машинобудування традиційно розполагается на востоке Украины. Сьогодні потрібна допомога державі перш за все для релокацій, для того, чтобы спасти те производства, которые сегодня оказываются под обстрелами и работают в тяжелой обстановке.

(Виступ російською мовою) Что касается импортозамещения, для начала нужно эффективно защитить свой рынок от поступления российских товаров. Я приведу всего один пример. Российская компания ЕПК

производитель подшипников. Она же производит все подшипники для военной техники. У нее же бенефициаром является депутат Госдумы, который голосовал за вторжение в Украину, Савченко. Продолжает поставлять подшипники через Прибалтику на территорию Украины, причем подшипники для железной дороги. При том, что мы имеем аналогичное производство, которое полностью перекрывает все нужды. Почему? Потому что санкции против офиса ЕПК, а не против заводов, которые входят в состав.

Невзирая на все наши обращения, шесть месяцев длится бумажная волокита, ходит по кругу в связи с тем, что были нарушены какие-то методические указания.

Конечно, сегодня очень важно говорить об импортозамещении, но еще важнее, на мой взгляд, говорить сегодня о том, на самом деле о конкурентоспособности украинской экономике как в военный период, так и послевоенный период, и о том месте, которое займет экономика в послевоенном мире разделении труда. Если мы не начнем частно-государственное партнерство в области поддержки украинского бизнеса сегодня, не определим локомотивы, которые должны стать основными мультипликаторами украинской экономики, и государство не сосредоточит поддержку на этих отраслях, Украине будет достаточно тяжело суметь выполнить, наполнить ВВП и выполнить социальные стандарты, которые перед ней стоят. И я думаю, что сегодня самое время начать об этом говорить.

Еще один очень важный момент, который все упускают из виду, говоря, что на что можно заместить, Руслан, правильно сказал – трансфер технологий. Нам понадобится серьезнейший трансфер технологий, который переживали все страны, которые в разы собирались увеличить свой ВВП. На сегодня ни один производитель не имеет такой возможности шагнуть на несколько порядков вверх, а мы сегодня отстаем, мы сегодня только тратим в том время, как весь мир набирает. Нам нужно будет продумать механизмы,

трансфери технології, в яких підтримає держава приватний бізнес для того, щоб він став конкурентоспроможним і можуть конкурувати як з російським бізнесом, так і з західним бізнесом на нових ринках, ми живемо вже в новій реальності.

І я думаю, що сьогоднішня дискусія – це тільки перші кроки для такої серйозної широкої дискусії на платформі комітетської, на Федерації роботодавців для того, щоб ми дійсно могли розбити все це на сегменти, визначити пріоритети, які стоять перед нашою країною по мірі просування до конкурентоспроможності української економіки. Спасибі.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Анатолій Мусійович, що ви так вклалися в таймінг.

І ми рухаємося далі. Олексій Олександрович Бабич, директор Свеського насосного заводу. Ви як представник я думаю, що такої підгалузі, прошу вас, але теж прошу вас максимально коротко.

БАБИЧ О.О. Доброго дня. Дуже вдячний, що маю можливість виступити. Я дуже лаконічно і на базі одного кейсу доповім про ті можливості, які є у нас, у наших виробників українських, але ми маємо низку питань, які потребують вирішення. Це так історично склалося, і мабуть, тут вже ці питання в цьому залі звучали, я дам такий коментар, чому наші вагонобудівники мають низку проблем з будівництвом вагонів.

Історично так склалося, що за часів ще СРСР була монополія на виробництво деяких вузлів та агрегатів рухомого складу, яка, на жаль, наразі є, і це такі вузли як повітророзподільвач та поглинальні апарати. Ще є там дуже багато, і перелік цього проблемного критичного імпорту, який потребує заміщення, мабуть, навіть не заміщення, а освоєння цього виробництва на підприємствах України. Всі підприємства, в минулому році багато підприємств почали цю процедуру, але зіткнулися з низкою питань,

і ці питання є пропозиція розглянути і над ними попрацювати. Це перше питання.

Ми сьогодні чули доповідь по критичному стану в електричній галузі, але на підприємствах є технологічний цикл виробництва. Тобто там за дві години ми не можемо там розплавити печі і тому подібне. Тому при складанні графіків обмеження просьба враховувати побажання, або як казати, зауваження виробників, які мають технологічні особливості виробництва.

Далі. Таке питання, воно вже в цьому залі звучало, це посилений контроль за імпортом цієї продукції, не тільки зі сторони країни-агресора Білорусі, але із Прибалтики та з країн Азії. Далі є така пропозиція, щоб розглянути можливість фінансової пільги, надасть підприємствам фінансову підтримку з боку держави під кредити, під нульовий відсоток для тих підприємств, які на теперішній час ідуть по програмі імпортозаміщення. Це такий короткий перелік цих положень.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Олексію, що дійсно ви вклалися в час.

Колеги, ми так, бачите, хоч і з незначним запізненням, але ми ж рухаємося по нашій програмі. Цю панель, де у нас представлені виробники, ми завершуємо. Я дякую всім, хто у нас прийняв в ній участь.

І ми переходимо до останньої панелі, але не менш, скажімо, значимою за своїм наповненням, де у нас виступають експерти. І я запрошую сюди пана Ремізова Андрія Вікторовича – Офіс з просування експорту і підприємництва, Володимира Степановича Власюка – Укрпромзовнішекспертиза, Станіслава Зінченка – ГМК Центр і Ігоря Валентиновича Бураковського – Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, а також Віталія Васильовича Венгера – Інститут економіки і прогнозування НАН України. Думаю, що нікого не забув. Давайте як у нас регламент у нас такий, який є – три хвилини, будь ласка, прошу вас його дотримуватись.

І слово пану Андрію Ремізову, Директор ДУ «Офіс з розвитку підприємництва та експорту». Пане Андрію!

РЕМІЗОВ А.В. Дуже дякую. Вітаю, шановні колеги. Я представляю безпосередньо інституцію, яка вже багато років відповідає за підтримку експортерів, за розвиток підприємництва. І зараз наш основний проект – це проект Дія.Бізнес, який ми розвиваємо спільно з Мінцифрою. І на сьогоднішній день ми допомагаємо підприємцям-експортерам їздити на міжнародні виставки, робимо національні павільйони, створюємо різні аналітичні продукти, допомагаємо консультаціями. І нещодавно з Міністерством економіки спільно розробили такий продукт, який дозволяє в інтерактивному вигляді зрозуміти загалом обсяги імпорту з РФ до країн ЄС. І я попрошу організаторів, щоб через Zoom поширили, бачу, вже є картинка.

По суті, сьогодні було на початку дослідження, яке показало нам обсяги імпорту з РФ, і ми, по суті, за допомогою Євростату розробили такий інтерактивний дашборд, який показує прямо одразу по конкретних товарних групах імпорт з РФ по... наприклад, по товарах можна обрати, можна обрати по конкретних країнах, подивитися рейтинги, що більше всього імпортують. Можна обрати конкретні роки, зрозуміти динаміку по роках, наприклад, що імпортували там по спирту, в які країни. Ми бачимо, що по спирту, наприклад, Швеція – це лідер по імпорту продукції.

Плюс в цьому дашборді поділені товари на санкційні і несанкційні, тобто, по суті, це такий простий, зручний інструмент, який, в принципі, і органам державної влади може допомогти, і експертам, і бізнесу, в принципі, зрозуміти поточну ситуацію з імпортозаміщенням. Це лише такий перший проміжний продукт, який лише вчора опублікували, тому ми будемо раді приймати, скажемо так, коментарі, пропозиції від спільноти для того, щоб, скажемо так, було зручно все це аналізувати і швидко.

І скажу від себе, що цей продукт, він доступний за цим QR-кодом, можете відсканувати і подивитися самотійно через мобільний телефон або

через комп'ютер. І враховуючи попередніх спікерів, все, що казали, для нашої команди загалом важливими є конкретні інструменти підтримки для бізнесу, тобто конкретна допомога від держави, і ми на цьому фокусуємося. Ми бачимо, що одним з інструментів для того, щоб наші експортери і наші загалом товари українські були краще представлені в ЄС, це є, перше: участь компаній українських виробників у рамках національних павільйонів України в міжнародних виставках. Ми це робимо системно, допомагаємо створювати такі павільйони в машинобудівному секторі, от робили виставку по вагонах, підшипниках минулого року – InnoTrans, велика в Німеччині, зараз робимо найбільшу виставку в "БіоФах" для органічного виробництва, плануємо робити Єврошок для холодильного обладнання. І в принципі, це найбільш ефективний і дієвий інструмент для того, щоб наші виробники могли знайти, по-перше, клієнтів за кордоном і представити свою продукцію. І ця така підтримка має бути на державному рівні кожного року, щоб Україна була представлена на всіх виставках. І безпосередньо ми будемо раді допомогти всім експортерам, в кого є потреби в консультації, в аналітиці, допомагаємо асоціаціям, секторам конкретно з виходом на іноземні ринки. Тому звертайтеся, будемо раді допомогти. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Андрію.

Я думаю, що можна буде організувати таке безпосереднє спілкування вас з окремими асоціаціями, щоб там були конкретні уже питання по їх галузям.

РЕМІЗОВ А.В. Я перепрошую, маю йти, бо зсув по графіку. Якщо будуть питання, контакти передам свої. Дуже дякую. Перепрошу.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую вам.

І просимо до слова Володимира Степановича Власюка, директор ДП «Укрпромзовнішекспертиза», відомий аналітичний центр, який промисловими питаннями займається. Будь ласка, Володимир Степанович.

ВЛАСЮК В.С. Працює, так? Дякую, Дмитро Давидович. Я ще радник Комітету економічного до цього всього, так що ми спільно працюємо.

Я хочу сказати, що такий важливий меседж, він уже звучав, але все-таки я хочу повторити, що питання заміщення російських товарів і білоруських чи внутрішньому ринку, чи зовнішньому – це питання конкурентоздатності нашої економіки. І найперше – це питання розвитку нашої промисловості. Тобто ніхто не прийме закон, згідно якого товари російські саме заміщуються українськими товарами. Тому це наслідок загальний економічного розвитку і наслідок конкурентоздатності. А тут ключ до цього всього лежить саме в політиці, яка стимулює появу нових виробничих потужностей, їх модернізацію і інвестиції в Україні. Це якраз взагалі ключове питання економічного розвитку, ми з колегами з цим згодні, і саме треба підкручувати гайки чи давати газ саме на цьому напрямку.

І якраз гарний приклад цьому – це імпорт енергоносіїв з Російської Федерації. Можна, там картинку я покажу, буквально дві? Імпорт енергоносіїв складає 60 відсотків приблизно. Оце синім кольором, це імпорт енергоносіїв. Якщо всі обсяги 6,8 мільярда доларів, то ми бачимо, Росія – сировинна країна, вона імпортує, це такий величезний шматок, це саме дістається, припадає на енергоресурси.

Наступний. Із цих енергоресурсів до переробної промисловості відносяться нафтопродукти, яких ми багато імпортуємо, кокс очевидно також відноситься до переробної промисловості, газ – це вже добувна промисловість і викопне паливо. І отут цікава картина, якщо ми дивимось 2015 рік і 2021-й, значно зросла присутність Російської Федерації в нашій економіці. Дивна картина, але тим не менш це відбувалося, хоч війна у нас фактично йде з 2014 року. Виключення складає газ – червона лінія. Але газ,

ми розуміємо, ми купували за реверсом, але той же самий російський газ. Але, якщо ми зараз будемо дивитися вугілля, 7 мільйонів тонн ми купували – 7 908 в 2015 році, і 13,2 – в 2021 році, от парадокс який. Так само по готових нафтопродуктах: півтора мільйона тонн – 2015 рік, і 2,1 мільйона тонн ми купляли в 2021 році. Це говорить про те, що цей зріст великий, який стосується питань безпеки, очевидно він в значній мірі поза увагою. Іще останнє і все, завершую. І в результаті частка в енергобалансі Росії стала дуже високою. Вугілля, торф – 34 відсотки, нафтопродукти – 27 відсотків. Якщо додамо Білорусь – це буде дві третини нафтопродуктів, поставляється з цих двох недружніх до нас країн.

Тому питання енергоносіїв заміщення, зокрема тих, які відносяться до промисловості – це питання будівництва потужностей. Нам потрібен нафтопереробний завод. 8 мільйонів тонн 3 мільярда доларів приблизно інвестицій капітальних, і ми розуміємо, що це дуже велика інвестиція. Очевидно, це ті питання, які мають бути такого high level рівня, як б казав би, чи Прем'єр-міністра чи Президента, ну от в такому плані. Тут треба партнер дуже серйозний. І от саме питання залучення крупних інвестицій... згадували про целюлозу також, це також велика інвестиція, це вартісний проект. У нас це питання в плані інструментів поки що на цей час, воно не вирішувалось 30 років і не вирішується зараз. Тому очевидно на ньому треба сконцентрувати увагу. Тут треба інструменти внутрішні підтримки промисловості, плюс питання озвучки на самому високому рівні на донорських площадках, на інвестиційних площадках. Отже, питання заміщення, воно лежить в питанні створення і модернізації потужностей, і в серйозному інструментарії для того, щоб інвестиції ці відбувалися. Зараз зроблені кроки, але ми все рівно тільки на початку цього шляху. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Володимир Степанович.

І слово Станіславу Зінченку – Директору «GMK Center».

ЗІНЧЕНКО С.Л. Дякую.

Станіслав Зінченко – директор інформаційно-аналітичного центру GMK Center. Дивіться, буду розповідати трохи, як збільшити наш експорт в Європейський Союз, продукції гірничо-металургійного комплексу за рахунок заміщення російських постачальників на ринку ЄС.

Вже сьогодні щомісяця Україна може наростити експорт на 75-80 мільйонів доларів, це щомісяця. Це з урахуванням тих обсягів залізної руди, чавуну, іншої продукції, що постачалася російськими компаніями на ринок ЄС минулого року. Максимально можливий потенціал, що ми бачимо в 2023-2024 роках, це щомісяця 230-250 мільйонів доларів українського додаткового експорту навіть сьогодні при втрачених потужностях, що в нас є.

Для збільшення експорту потрібно чотири речі. Перше – це, як казали вже, розблокування чорноморських портів. Ми рахували, в нас є дослідження, воно відкрите на сайті, що щомісяця Україна втрачає 420 мільйонів доларів доходів від експорту гірничо-металургійного комплексу через заблоковані чорноморські порти, тому що ми втратили міжнародні світові ринки.

Друге... і тут я хочу сказати, що санкції проти російського експорту – це не значить, що українське заїде. Ми бачили цей disruption, такий gap в поставках з початку війни, відразу в березні-квітні індійські, турецькі, китайські, бразильські компанії замінили український експорт в Європейському Союзі, поки ми не відкрили знову заводи і не почали експортувати. Тобто не потрібно мати надію, що якщо не буде російського, буде українське. Тобто потрібно щось робити.

Що можна робити, крім розблокування? Це ніхто сьогодні не казав – це збільшення пропускної здатності прикордонних залізничних переходів з Європейським Союзом. Вибачте, головну свою місію Укрзалізниця виконала гуманітарну, я вважаю. Вони великі молодці, але останні пів року ми тільки бачимо: конвенції, конвенції, конвенції. Немає потужностей – забороняємо, немає потужностей – забороняємо. Я... зрозуміло, чому наші європейські

партнери не хочуть інвестувати зі свого боку в залізничну інфраструктуру. Вони рахують: закінчиться війна, відкриють порти, воно буде непотрібно. Що нам заважає інвестувати в свою – це не дуже великі інвестиції, це не мільярди – в залізничну інфраструктуру, збільшення конкурентоздатності і навіть в залізничну інфраструктуру на боці наших партнерів. Тобто ці 13 залізничних переходів, що нерівномірно розподілені і потужність їх також, воно не вирішує питання українського сировинного і не тільки сировинного експорту в Європейський Союз. Ніякої інтеграції з Європейським Союзом, навіть коли підпишуть уже угоду, що Україна є членом Європейського Союзу, без об'єднаної в десять разів збільшеної логістичної інфраструктури не буде, тому що не буде інтеграції економіки.

Третє. Стабілізація енергопостачання, робиться дуже багато всього. І мені здається, дуже великий потенціал у "зеленої" енергетики тут є. І ми вже побачили, тому що навіть на невеличкі потужності для роботи адмінбудівель, для чогось іншого "зелена" енергетика, вона допомагає робити незалежними компанії.

І по-четверте, дипломатичні зусилля, що спрямовані на витіснення російської продукції. Я не знаю, чи санкції, чи ні, але за 10 місяців минулого року Росія експортувала тільки чавуну та залізної руди на мільярд доларів. Це те, що ми можемо дуже легко експортувати, замістити Росію. Вибачте, в нас закрито більшість ГОКів зараз в країні, в нас не працюють на повну потужність металургійні комбінати, що сумарно ГМК разом давав до війни більше 12 відсотків ВВП. Тобто ми це дуже швидко можемо зробити, відкрити ГЗК, наростити потужності комбінатів за один-два місяці і замістити цей мільярд, що експортувала Росія.

Європейці будуть купувати російську продукцію, поки це вигідно, вони продають це з дисконтом. Європейців не можна в цьому звинувачувати, але ми потрібні економічно та логістично, тому що коли черги на кордоні і вагони з нашою продукцією будь-якою 40-50-60 днів, будуть купувати

російське, якщо вона швидше приходить. Тобто ми повинні працювати в цьому блоці для того, щоб підтримати український експорт. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Станіславе.

У вас, звичайно, галузь, якою ви опікуєтесь, дуже значна, і так втиснути в три хвилини все не вдається, але ми дякуємо, що ви так намагалися вкластися.

І далі слово переходить до Ігоря Валентиновича Бураковського, Голова правління Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, відомий український експерт. Пане Ігорю Валентиновичу, будь ласка.

БУРАКОВСЬКИЙ І.В. Дякую. Я спробую дуже тезово виступити. Я підготував виступ, але три хвилини і я тому в режимі PowerPoint. Тут сьогодні багато говорилося про санкції. Я хотів би просто прояснити кілька моментів, щоб ми чітко розуміли, чого очікувати, чого ні.

Пункт перший. Головна ідея, головне завдання санкцій – виконати фактично дві задачі. Перша задача – підірвати економічну спроможність нашого противника і нашого ворога, агресора вести війну. І друга – примусити його шляхом економічних втрат змінити свою політику. Це головне. І далі одразу виникає питання, чи можемо ми щось підвантажити до цього санкційного режиму для того, щоб отримати свої, так сказати, ще якісь плюшечки, так сказати, або ще якусь вигоду. Це пункт перший.

Пункт другий, стосовно ефективності санкцій. Тут є два моменти: внутрішня ефективність санкцій і зовнішня ефективність санкцій. Ми повинні чітко розуміти, що, звичайно, коли мова йде про застосування санкцій нашими партнерами по антиросійській коаліції – давайте не боятися цього терміну і будемо його використовувати, так – ми повинні чітко розуміти, що ці санкції повинні бути вигідними для наших партнерів. Тому в цьому сенсі я не думаю, що якась наша пропозиція стосовно того, що, знаєте, давайте введемо санкції, ми вийдемо на цей відповідний ринок, вона ніколи

не буде працювати. Навпаки наш аргумент в плані додаткових санкцій полягає в тому, що давайте витіснити Росію будь-якими способами. Якщо ви будете заходити на ринки, умовно кажучи, наші угорські, хорватські або якісь там інші партнери, на ті ринки, які були колись російськими – це абсолютно класно, тому що кінець кінцем вирішується ключова задача, підривається економічний потенціал в Російській Федерації. Я думаю, що якраз тут ми повинні говорити з високого такого завдання номер один – підриву потенціалу Російської Федерації.

Внутрішній елемент санкцій. У нас є великі проблеми, пов'язані з аналізом тих санкцій, з координацією санкцій у межах України, давайте чесно про це говорити. І мені здається, що коли ми тут зараз на цю тему спілкуємося, нам, очевидно, треба шукати можливості, як бізнес залучити до цих санкцій. Мені здається, що бізнес краще розуміє, де санкції обходять. Бізнес прекрасно розуміє, де які є відповідні, так сказати, схеми, і оці напрацювання треба брати, і з цими напрацюваннями треба кудись іти. При всій повазі до комісії Макфола і Єрмака, так, комісія виконує дуже важливу, але багато в чому політико-економічну роль, і нам не вистачає саме, як мені здається сьогодні, внутрішнього аналізу санкцій і, так би мовити, щоб ми підносили снаряди. Не просто в плані того, що давайте їх рубати, а давайте конкретно говорити по тим речам, які на сьогоднішній день є.

Це питання, пов'язані з НПЗ, якими сьогодні володіє російський капітал на терені Європейського Союзу. Це підприємства, про які вже говорилося, які також є фактично приналежними до Російської Федерації. Очевидно, на ці моменти треба звертати увагу.

І третій блок, третій блок. Я думаю, що ми дійсно повинні говорити про нашу санкційну політику не стільки стосовно того, щоб захистити себе, умовно кажучи, від імпортової конкуренції. Третій блок: ми повинні говорити про те, що санкції в такому найбільшому варіанті мають бути інструментом примусу заплатити Російську Федерацію і Республіку Білорусь за ті економічні збитки, які вони нам на сьогоднішній день нанесли. Тому ми

повинні говорити, що навіть після нашої перемоги – я думаю, що ніхто в цьому не сумнівається, так – санкції можуть з Російської Федерації зніматися лише мірою того як вони будуть нам сплачувати відповідні кошти, а ми, в свою чергу, будемо використовувати ці кошти для відновлення. І тут якраз, так сказати, от пан Гіршфельд і от якраз колега з... два колеги-експерти говорили про те, що ми повинні ставити питання, ці кошти використати на підтримку наших виробників і так далі, але з точки зору забезпечення конкурентоспроможності. Ніхто нікого нікуди не чекає, так сказати, ясно, що ми за ці речі повинні боротися.

Тому два, так сказати, висновки. Давайте не перевантажувати санкційні режими тим, чого вони, в принципі, не можуть зробити. Давайте більш ефективно співпрацювати і шукати можливості для того, щоб знаходити ті точки, які в силу певних причин не бачать наші політики і наші партнери, і на це треба вказувати.

І нарешті третій момент, давайте примушувати Росію уже в майбутньому закладати такі інструменти, щоб вона, дійсно, розплатилася за відповідні економічні збитки, а ці кошти ми б використали на відбудову і на підвищення конкурентоспроможності української економіки. Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Ігор Валентинович.

І останній експертний виступ на сьогодні, пан Венгер Віталій Васильович – ДУ «Інститут економіки і прогнозування Національної академії наук України». Прошу вас до слова.

ВЕНГЕР В.В. Дякую.

Сьогодні вже неодноразово піднімалось питання, яким чином розвиватися надалі Україні. Звичайно, що Україна повинна розвиватися на високотехнологічній основі. Для того, щоб це зробити потрібно, напевно, кошти і залучення інвестицій, в тому числі іноземних і від наших іноземних партнерів. Сьогодні академія наук спільно з РНБО визначила такі пріоритетні

напрями тих галузей, які маючи і сировинну базу, маючи і виробничу базу, в тому числі науково-технічну базу, зайти в ланцюги доданої вартості, а тим більше підняти тему ту, що сьогодні звучить, це імпортозаміщення. І однією із таких галузей є титанова галузь, але не для виробництва там білила, скажімо, а металевого титану, ось, і особливо це актуально для заміщення авіаційного титану. Сьогодні, як відомо, Росія є одним із провідних виробників і експортерів титанової продукції для авіаційної галузі, але сировину фактично вона імпортувала з України і з деяких африканських країн, але з африканських країн не зовсім це логістично вигідно.

Значить, це російська компанія "ВСМПО-АВІСМА" і вона є основним постачальником титанових виробів для багатьох компаній світової авіакосмічної промисловості, зокрема для таких як Boeing, Airbus і Embraer. Якщо в цифрах говорити, скажімо, хоча би в структурі, то Boeing щорічно заповував близько 35-40 відсотків необхідних титанових виробів у російській компанії, Embraer – всі 100, а європейський Airbus до сьогодні продовжує заповувати.

Стосовно санкцій, ви всі знаєте, що влітку була така спроба накласти санкції на цю компанію, але через Францію цього не вдалося, вона заблокувала. Але ж ми всі також знаємо, що ринок титанових виробів – це не лише критичні товари для авіаційної промисловості, це також і здатність виробляти боєприпаси. І фактично в тих ракетах, які майже щодня і сьогодні в тому числі летіли в Україну, є титан. Для того, щоб обмежити виробництво такої високотехнологічної зброї необхідно, звичайно, щоб повністю обмежити експорт, постачання сировини до Росії.

Для того... що повинна зробити Україна? В Україні сьогодні є всі можливості замінити повністю, абсолютно російські вироби для авіаційної промисловості, у нас є і виробнича база, і сировина і виробнича, і, скажімо, науково-технологічна. Виробнича у нас не зовсім представлена, оскільки немає сертифікованих... ми не можемо виробляти сертифіковані вироби.

Але, якщо залучити інвестиції, побудувати відповідні потужності, ми це можемо зробити. У мене, в принципі, все. Дякую за увагу.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Віталію, що ви вклалися в регламент.

Друзі, тепер я маю вибачитися, що ми регламент загалом недотримали майже на 40 хвилин чи там і щось біля того, ми як би працювали довше. Але, тим не менше, ми послухали всіх, хто мав щось сказати цікавого і важливого по темі заміщення імпорту російських і білоруських товарів в Україні, в Євросоюзі, і світі. Дякую цій панелі експертів, що ви ґрунтовно цю тему досліджували. І якщо ті матеріали, які ви нам направляли під час підготовки до цих слухань, ви нам повідомте, якщо ви вважаєте за доцільне, ми їх направимо в уряд. Якщо вони не для публікації, повідомте нам, щоб ми знали, як нам з ними правильно працювати. Запрошую вас до співпраці на базі Комітету економічного розвитку.

Я дякую всім, хто брав участь в наших слуханнях. Я нагадую, що ми очікуємо від виробників ваших пропозицій стосовно санкцій, які можуть бути накладені на відповідні російські, білоруські товари, стосовно ваших потужностей і вашої готовності замінити такі товари.

Всі рекомендації ми впродовж наступних 2-3-х тижнів, можливо, 4-х тижнів будемо готувати і потім Комітетом затвердимо для того, щоб ті органи влади, які практично займаються цими питаннями, могли їх використати як певний такий дороговказ.

Всім дякую, що сьогодні попрацювали. Бачите, навіть російські ракети нас тут не зупинили.

Віримо в перемогу, Слава Україні! Всього найкращого всім!