

Переговоры Украина–ЕС о всеохватывающей и углубленной зоне свободной торговли: что это означает для бизнеса и промышленности?

**(обобщенная информация о проведенных обсуждениях с бизнесом,
7 июля 2010 г., Брюссель)**

Обсуждения состоялись в то же время, что и 12 раунд переговоров между Украиной и ЕС касательно будущей всеохватывающей и углубленной зоны свободной торговли (ВУЗСТ). Выступающие высказали точки зрения двух официальных переговорных команд Украины и ЕС, организаций бизнеса и работодателей, торгово-промышленных палат, компаний. Роль Европейского Парламента была подчеркнута представителем секретариата Парламента.

Ведущие переговорщики со стороны Украины и ЕС подтвердили намерение сторон завершить переговоры и заключить многообещающее соглашение по торговле (ВУЗСТ). Это соглашение продвинет отношения между сторонами значительно дальше, нежели предусматривается рамками существующих на сегодня соглашений по зоне свободной торговли между ЕС и другими странами.

Целью настоящего документа является обобщение основных вопросов, рассмотренных в ходе указанной встречи.

Ситуация по состоянию на 7 июля 2010 г.

В настоящий момент из 14 глав проекта ВУЗСТ закрыты только 3 главы. В ходе 12 раунда переговоров стороны продвинулись в согласовании ряда глав. По некоторым главам большая часть положений согласована (в частности, санитарные и фитосанитарные меры, механизм урегулирования споров). Было достигнуто значительное продвижение по главе о государственных закупках. Однако на рассмотрении все еще находятся некоторые чувствительные (тарифные предложения, защита прав интеллектуальной собственности, географические обозначения).

Украинский бизнес поддерживает ВУЗСТ с ЕС, рассматривая это соглашение как способ продвижения необходимых внутренних реформ в Украине, упрощения регуляторной политики и нормативно правовой базы, оказания помощи малым и средним предприятиям (МСП) Украины и ЕС для реализации новых возможностей во взаимной торговле и инвестициях. В целом, это соглашение должно помочь Украине стать более открытой для ведения бизнеса страной, исходя из современных стандартов.

Поскольку задачи, заложенные в переговорах с ЕС о ВУЗСТ, носят более широкий и обязывающий к исполнению характер, то эти переговоры требуют больших усилий. По этой причине на завершение переговоров с ЕС требуется больше времени, нежели на завершение переговоров между Украиной и Европейской ассоциацией свободной торговли (соглашение было подписано 24 июня в Рейкьявике). Также необходимо принимать во внимание, что обсуждения с ЕФТА начались еще в 2000 г.

Основное отличие между переговорами Украина-ЕС и Украина-ЕАСТ по зоне свободной торговли состоит в том, что соглашение с ЕС будет комплексным и более сложным для исполнения, поскольку оно предусматривает приведение регуляторной нормативно

правовой базы и практики между ЕС и Украиной в торговых вопросах и сферах, связанных с торговлей.

Соглашение о зоне свободной торговли между Украиной и ЕАСТ включает положения о государственных закупках. Это соглашение также предполагает, что обе стороны воздержаться от применения мер торговой защиты на двустороннем уровне.

С точки зрения ЕС, соглашение о зоне свободной торговли между Украиной и ЕАСТ имеет положительное значение для отношений с ЕС. В частности это соглашение поможет применять правила диагональной кумуляции при определении происхождения продукции в будущем, когда все три стороны: ЕС, Украина и ЕАСТ будут связаны между собой двусторонними соглашениями о зонах свободной торговли. Вступление указанного положения в силу создаст базис для развития экономических возможностей путем создания цепи поставок промышленной продукции внутри более широкой экономической зоны (ЕС/Украина/ЕАСТ).

Украина изучает возможность пересмотра существующих на сегодня соглашений с Россией, Белоруссией и Казахстаном, которые, по сути, ограничены положениями о партнерстве и сотрудничестве. Эти соглашения были заключены давно, поэтому в них не учитывается текущее положение торгово-экономического сотрудничества, в частности существующие проблемы, связанные с доступом на рынки (нетарифные барьеры в торговле). Белоруссия, Казахстан и Россия совокупно являются такими же важными торговыми партнерами для Украины, как и ЕС.

Имплементация: информирование и привлечение бизнеса

По мнению представителей бизнеса, имплементация соглашения играет ключевую роль. Необходимо предпринять все меры с тем, чтобы обеспечить эффективную работу бизнеса, полное использование бизнесом предоставляемых возможностей, приведение работы бизнеса в соответствие с новыми правилами и требованиями. Бизнес не будет поддерживать соглашение, в случае, если оно не будет прозрачным, четким, понятным и если оно не будет действительно реализовываться на практике.

Бизнес ЕС был чрезвычайно разочарован случаями, когда Украина не выполняла взятые на себя обязательства в рамках ВТО. А именно, когда тарифные и нетарифные ограничения вводились в нарушение принятых обязательств. Бизнес ЕС понимает тяжелую ситуацию в Украине, связанную с финансовым кризисом, однако это не может быть оправданием для изменения правил работы бизнеса, особенно если эти изменения вводятся без предварительного обсуждения с бизнесом.

Необходимо обеспечить ведение правильного диалога между украинским бизнесом и переговорщиками, вовлечение украинского бизнеса в консультации, предоставление украинскому бизнесу информации до и после проведения переговорных раундов, предоставление бизнесу объяснений, касательно последствий, угроз и возможностей, которые несет собой ВУЗСТ. Необходимо, чтобы такой диалог был регулярным и действенным.

Украинский и европейский бизнес неоднократно призывал к проведению такого диалога. Этот вопрос обсуждался в марте 2010 г. в Киеве во время дискуссий, организованных Европейским экономическим и социальным комитетом и Национальным трехсторонним

социальным и экономическим советом Украины. Предложение о проведении регулярных консультаций включено в заключительный документ по результатам этого мероприятия.

В качестве примера того, каким образом можно информировать и привлекать бизнес, может быть взят существующий диалог между Европейской Комиссией и бизнесом ЕС. Необходимо использовать действующий механизм социального диалога и консультаций между Правительством Украины и социальными партнерами (Совместный представительский орган организаций работодателей Украины). Для проведения широких консультаций с бизнесом, в том числе на региональном уровне и с вовлечением МСП, можно использовать существующие возможности и опыт Торгово-промышленной палаты Украины.

Украинский бизнес должен действовать на упреждение. По вопросам, тесно связанным с обязательствами Украины в рамках ВТО, бизнес должен более активно обращаться к центру обработки запросов и информирования ВТО (в составе Министерства экономики Украины).

Украинскому бизнесу необходимо объяснить на понятном для него языке все преимущества и потери, которые может принести ВУЗСТ. Ответственность за привлечение внимания общественности, предоставление объяснений почему ВУЗСТ необходима для Украины должны взять на себя компетентные государственные органы. Они должны объяснить, что нужно делать, каким образом можно использовать преимущества от ВУЗСТ, что дает это соглашение и что потребует от бизнеса в течение ближайших 5–10 лет. Таким образом, государство может завоевать доверие бизнеса и дать ему возможность разрабатывать свои долгосрочные стратегии развития.

Имплементация: программы поддержки бизнеса

Имплементация соглашения возложит значительное бремя на компании и бизнес, которые будут вынуждены реструктуризироваться, с тем, чтобы быть конкурентоспособными на внутреннем рынке и в полной мере использовать новые возможности для завоевания своих ниш на рынках ЕС.

Необходимо осуществлять программы поддержки бизнеса, на подобие тех, которые ЕС реализовывало для новых стран членов, а также для балканских стран. Эти программы направлены на обеспечение имплементации законодательства ЕС путем усиления позиции бизнеса в процессе принятия решений на уровне государства. Они также содействуют укреплению структуры и возможностей (ресурсов) бизнес организаций с целью оказания такими организациями помощи отраслям промышленности и компаниям в разрешении их проблемных вопросов, и помощи компаниям в использовании преимуществ от ВУЗСТ с ЕС.

БизнесЕвропа направила Европейской Комиссии свое предложение о создании площадки для обсуждения регуляторной политики в рамках Программы поддержки бизнеса, которая проводится ЕС в рамках политики расширения. Такой подход оправдал свою эффективность при относительно низких затратах со стороны ЕС. Он также обеспечивает необходимый уровень информированности бизнеса о переговорах по ВУЗСТ. К реализации этого проекта необходимо вовлечь основные организации работодателей, федерации и ключевые региональные организации с обеих сторон.

Отдельное внимание необходимо уделить малым и средним предприятиям Украины и ЕС. Таким предприятиям необходимо оказать содействие для повышения их конкурентоспособности. МСП необходимо объяснить каким образом они могут использовать новые возможности, которые открывает ВУЗСТ для развития торговли, инвестиций, либерализации рынков, улучшения регуляторного климата и упрощения условий ведения бизнеса.

Необходимо углублять и развивать существующие диалоги и сотрудничество между отраслевыми объединениями/ассоциациями Украины и ЕС. Необходимо действенно использовать возможности в рамках программы Восточного партнерства, в частности Платформы №2 по экономической интеграции и приведении в соответствие с законодательством ЕС, включая панель по торговле (встречи между представителями бизнеса).

Процедурные вопросы

Для стороны ЕС переговоры по ВУЗСТ с Украиной являются приоритетными. Если переговоры будут проходить в запланированном порядке, то, начиная с 12 раунда, для их завершения (на техническом уровне) потребуется около одного года. На вступление соглашения в силу потребуется дополнительное время.

При проведении переговоров Европейская Комиссия регулярно консультируется со странами членами и Европейским Парламентом (после вступления в силу Лиссабонского договора).

Европейский Парламент должен дать свое согласие на подписание соглашения, т.е. сказать «да» либо «нет» касательно всего текста соглашения. При этом во внимание будет приниматься не только экономическая суть, но также и политическая ситуация. В случае если у бизнеса ЕС будут основания считать, что его партнеры с украинской стороны не были должным образом вовлечены в обсуждения соглашения и что положения соглашения вряд ли смогут быть имплементированы на практике, бизнес ЕС доведет свою озабоченность до Европейского Парламента.

Замечания со стороны бизнеса

Тарифы. Украина уже пользуется более низкими тарифами на импорт своей продукции в ЕС. При этом ЕС пользуется преимуществами от снижения Украиной импортных пошлин в рамках обязательств Украины по вступлению в ВТО. С точки зрения украинского бизнеса, более важным, на сегодня, является снятие нетарифных барьеров в торговле либо гармонизация с регуляторной политикой ЕС.

Бизнес ЕС считает неоправданным предложенное украинской стороной исключение некоторых тарифных позиций, касающихся автомобильной продукции, из-под действия ВУЗСТ. Соглашение должно открыть доступ к рынкам промышленной продукции без исключений. Важно избежать повторного введения дополнительной импортной пошлины на автомобили.

Нетарифные и технические барьеры в торговле. В том, что касается доступа украинской промышленной продукции на рынки ЕС, то самые большие сложности, на сегодня, связаны с обеспечением соответствия стандартам ЕС на промышленную продукцию, а

также исполнением положений Директивы REACH. В рамках ВУЗСТ необходимо предусмотреть механизм раннего предупреждения и проведения консультаций с украинской стороной, в случае внесения стороной ЕС изменений в правила и регламенты, связанные с применением Директивы REACH.

Импорт ЕС украинской промышленной и энергопотребляющей продукции может оказаться под угрозой в зависимости от результатов обсуждений касательно налога на выбросы CO₂, проводимых на сегодня в ЕС. Пока что форма введения такого налога на выбросы CO₂ не достаточно ясна. Однако четко прослеживается увеличение давления по введению такого налога со стороны стран членов, Европейской Комиссии и Европейского Парламента.

Сторона ЕС объяснила, что инструменты торговой защиты сохранятся и Украина сможет их использовать в случае, если это оправдано. Пока не ясно, каким образом будет осуществляться процедура принятия решений стороной ЕС по введению мер, поскольку в соответствии с Лиссабонским договором Европейская Комиссия должна получить больше полномочий в этой вопросе. Эта процедура должна быть четко объяснена украинской стороне и украинскому бизнесу. Позиция украинского бизнеса состоит в том, что в рамках антидемпинговых расследований предпочтение должно отдаваться принятию обязательств от украинских компаний, а не введению антидемпинговых мер.

Регуляторная политика. Необходимо как можно скорее информировать украинский бизнес и объяснять ему какие директивы, стандарты и регламенты ЕС должны быть приняты Украиной и в течении какого времени они должны будут вступить в силу, включая директивы, охватывающие социальную и корпоративную политику. Эффективное общение с бизнесом на ранних этапах еще до введения требуемых изменений в регуляторной политике поможет сократить затраты на переход на новые требования и обеспечит действенное применение новых регламентов в наиболее сжатые сроки. Это позволит бизнесу и обществу воспользоваться экономическими преимуществами от ВУЗСТ.

Украинская промышленность, в особенности МСП столкнуться со значительными сложностями в вопросах стандартов, качества и соблюдения требований безопасности. Необходимо реформировать украинскую национальную систему стандартизации и сами органы стандартизации. Внимание должно уделяться тем отраслям промышленности Украины, которые становятся неконкурентными, а именно: автомобильная промышленность, агропромышленный комплекс, пищевая промышленность, легкая промышленность.

Конкуренция. Несмотря на то, что на бумаге антимонопольное законодательство Украины в значительной степени гармонизировано с законодательством ЕС, он также должно применяться на практике. Нормативные акты по вопросам антимонопольной политики и Антимонопольный комитет Украины не должны использоваться для сдерживания роста цен в случае, если такой рост продиктован рынком. Примером может быть украинский рынок нефтепродуктов. Ценообразование на нефтепродукты на рынке обуславливается ценовыми тенденциями европейского рынка, при этом удержание цен на низком уровне является необоснованным и, в свою очередь, приводит к злоупотреблению рыночной позицией и искривлениям на рынке.

Естественные монополии. Украинское законодательство о естественных монополиях должно, с одной стороны, четко определять меры, направленные на стимулирование инвестиций и развитие этой сферы, а с другой стороны устанавливать обоснованный уровень тарифов, который не будет препятствовать торговле. Ярким примером того, что получается, когда этот принцип не работает, является украинская железнодорожная компания «Укрзалізниця». Естественные монополии не должны злоупотреблять своим положением на рынке, поскольку это может противоречить экономическим интересам государства (пример – «Укртранснафта»).

Субсидии и государственная помощь. Необходимо рассмотреть возможности по использованию механизма государственной помощи и субсидий для поддержки тех отраслей промышленности, которые будут наиболее остро затронуты адаптацией и введением в действие в Украине законодательства ЕС. Целесообразно обратить внимание на опыт Восточной Германии.

Обеспечение эффективной защиты прав интеллектуальной собственности в Украине продолжает вызывать значительную обеспокоенность со стороны бизнеса ЕС.

Торговля и инвестиции. Несмотря на экономический кризис, компании ЕС заинтересованы в развитии сотрудничества и активно работают на рынке Украины. Эту заинтересованность не поколебали сложности, связанные с кредитованием экспорта и инвестиционные риски. Однако остаются более значительные проблемные вопросы, связанные с деловым климатом в Украине, среди которых наиболее болезненными являются задолженность по возмещению НДС, коррупция, отсутствие сильной законодательной системы, бюрократические препоны и сложности, связанные с таможенным оформлением.

Государственные закупки. С точки зрения украинского бизнеса, важным является равноправный доступ для украинских компаний к рынкам государственных закупок ЕС и понимание правил, по которым этот рынок работает. Сфера государственных закупок должна быть одной из наиболее приоритетных при ведении переговоров.

Энергетика. Очевидно, что украинская промышленность сталкивается со сложностями с переходом на работу по новым правилам для энергорынков и с приведением тарифов на энергоносители к рыночному уровню. Необходимо учитывать, что низкие цены на энергоносители были одной из основных причин для введения ЕС высоких антидемпинговых пошлин на украинскую промышленную продукцию.

Необходимо развивать механизмы совместной работы по увеличению энергоэффективности и снижению энергопотребления.

Необходимо, чтобы Украина продолжала работу по гармонизации стандартов на топливные продукты в соответствии со стандартами ЕС и завершила переход на стандарт Евро-4 без задержек, приостановлений, либо исключений для любого из игроков на рынке. Необходимо обеспечить эффективный контроль и ответственность за нарушение правил работы на рынке. Одним из возможных решений является создание совместно между государством и трейдерами топливной продукции Национального агентства по качеству, которое будет проводить независимый контроль качества нефтепродуктов в Украине.

Особенно важно обеспечить, чтобы положения главы об энергетике в рамках ВУЗСТ позволили украинским компаниям увеличить экспорт электроэнергии в ЕС (этот процесс должен быть начат как можно скорее сразу после присоединения Украины к Европейскому энергетическому сообществу, которое должно состояться до конца этого года).

Выходя за рамки торговли. Вследствие приведения цен на энергоносители к рыночному уровню Украина столкнется со значительными сложностями, связанными с работой ее промышленности в течение ближайших нескольких лет. Если не предпринять мер, то пострадает украинская промышленность, которая является чрезвычайно энергоемкой. Сотрудничество с промышленностью ЕС, лидером в производстве энергоэффективной продукции и применении энергоэффективных технологий, может помочь Украине в решении этой проблемы. Кроме того, сторона ЕС может содействовать развитию такого сотрудничества путем предоставления компаниям ЕС возможности пользоваться схемой торговли выбросами при реализации крупных проектов по энергоэффективности в Украине. Таким образом, будет возможным финансировать передачу необходимых технологий. Это также окажет значительное воздействие на снижение уровня выбросов CO₂ и укрепление энергетической безопасности Украины и ЕС.

Перемещение людей (визовый вопрос). Несмотря на то, что ВУЗСТ не охватывает визовые вопросы, тем не менее, необходимо учесть влияние процедур подачи заявок на выдачу виз на деловую активность, поскольку это является существенным условием для достижения экономической интеграции. Сложности с получением виз представляют существенное препятствие для крупных компаний и МСП, которое не позволит эффективно использовать возможности от либерализации рынков и постепенной интеграции экономики Украины с рынком ЕС.

Как хороший сигнал можно отметить изменения в лучшую сторону по этому вопросу за последние несколько месяцев и признание ЕС возможности предоставления безвизового режима для Украины. С точки зрения ЕС ключевым условием остается обеспечение целостности и безопасности украинских границ. Именно в этой сфере Украина должна предпринимать необходимые действия, с тем, чтобы снять обеспокоенность ЕС о возможности «легкого» проникновения на территорию ЕС для нелегальных иммигрантов из-за упрощения визового режима.