

## **Переговори між Україною та ЄС щодо поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ): на що чекати бізнесу та промисловості? (підсумки обговорень з бізнесом; 7 липня 2010 р., Брюссель)**

Обговорення відбулися у той самий час, коли проводився 12 раунд переговорів щодо поглибленої та всеохоплюючої ЗВТ між Україною та ЄС. Виступаючі представили погляди двох офіційних переговорних команд України та ЄС; організацій бізнесу та роботодавців, торгово-промислових палат, компаній. Представник секретаріату Європейського Парламенту підкреслив роль цієї інституції.

Головні переговорники з обох сторін підтвердили наміри завершити переговори та досягти вельми амбітної угоди з торгівлі (ЗВТ), яка буде виходити далеко за рамки існуючих на сьогодні домовленостей між ЄС та іншими країнами.

Цей документ містить зведену інформацію щодо основних питань, які були порушені в ході цієї зустрічі.

### **Ситуація станом на 7 липня 2010 г.**

На сьогодні завершено переговори лише щодо 3х глав з 14 глав, які складатимуть домовленість щодо ЗВТ. В ході 12го раунду переговорів по деяких інших главах також було досягнуто певного прогресу. По деяких главах погоджена переважна кількість положень (зокрема, по главі щодо санітарних та фітосанітарних заходах, по механізму врегулювання суперечок). Досягнуто значного просування у переговорах щодо глави по державних закупівлях. Однак сторонами все ще обговорюються деякі чутливі питання (тарифні пропозиції, захист прав інтелектуальної власності, географічні зазначення).

Український бізнес підтримує ЗВТ з ЄС й розглядає цю домовленість як спосіб стимулювати необхідні торговельні та економічні внутрішні реформи в Україні. Це також необхідно для того, щоб спростити регуляторну політику й нормативно правову базу з регуляторних питань. Це допоможе малим та середнім підприємствам (МСП) України та ЄС відкрити для себе нові можливості для взаємної торгівлі та інвестицій. У цілому, це дозволить Україні перетворитися на країну, що буде більш дружельобну для ведення бізнесу відповідно до сучасних стандартів.

Переговори щодо ЗВТ з ЄС ставлять перед собою дуже амбітні цілі й вони вимагають значно більше часу, ніж це було потрібно для завершення переговорів по ЗВТ між Україною та Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ). Угода про ЗВТ між Україною та ЄАВТ була підписана 24 червня у Рейк'явіку. Також необхідно урахувати, що Україна розпочала обговорення з ЄАВТ з 2000 г. Домовленість між Україною та ЄС більш далекосяжна, більш комплексна та вимагатиме більших зусиль, оскільки вона передбачатиме регуляторне наближення між Україною та ЄС у сфері торгівлі та пов'язаних з торгівлею напрямках. Угода про ЗВТ між Україною та ЄАВТ містить положення щодо державних закупівель. Ця угода також передбачатиме, що обидві сторони будуть утримуватися від запровадження інструментів торгового захисту у двосторонніх відносинах.

З точки зору ЄС, укладення угоди між Україною та ЄАВТ є доброю новиною, зокрема, оскільки це допоможе застосовувати механізм діагонального визначення походження

продукції у майбутньому в рамках всеохоплюючої та поглибленої ЗВТ, коли ЄС, Україна та ЄАВТ будуть пов'язані між собою двосторонніми угодами про ЗВТ. Після того, як ці положення набудуть чинності, це дозволить створити єдиний ланцюг розподілу продукції й збільшити економічні переваги в рамках більш широкої зони (ЄС, Україна та ЄАВТ).

Україна розглядає можливість перегляду існуючих домовленостей з Росією, Білорусією та Казахстаном, які на сьогодні обмежуються угодами про партнерство та співробітництво. Ці домовленості були укладені багато років тому, й вони не беруть до уваги поточний стан торговельно-економічного співробітництва. Вони також не регулюють існуючі проблеми з доступом до ринків (нетарифні бар'єри у торгівлі). Білорусь, Казахстан та Росія разом для України є такими ж важливими торговельними партнерами, як й ЄС.

### Імплементація: інформування та робота з бізнесом

Належна імплементація положень щодо ЗВТ вважається ключовим фактором з точки зору представників бізнесу. Буде потрібно вжити усіх необхідних заходів для забезпечення умов при яких бізнес може ефективно працювати, повною мірою використовувати можливості, що надає ЗВТ, а також працювати відповідно до нових правил та вимог. Бізнес не буде підтримувати домовленості, якщо вони не будуть прозорими, чіткими, зрозумілими, а також якщо вони не будуть ефективно втілюватися на практиці.

Бізнес ЄС має невтішний досвід, пов'язаний з імплементацією Україною зобов'язань в рамках СОТ, коли попри прийнятих зобов'язань були запроваджені тарифні та нетарифні обмеження. Бізнес ЄС розуміє, що Україна значною мірою постраждала від фінансової кризи, але сам по собі цей факт не може бути підставою для зміни умов роботи у країні, особливо коли бізнес не попереджається про такі зміни заздалегідь.

Нагально необхідно забезпечити дієвий діалог між українським бізнесом та переговорною командою. Важливо залучати український бізнес до консультацій, надавати українському бізнесу інформацію до й після проведення переговорних раундів. Необхідно пояснювати бізнесу очікувані наслідки, загрози та можливості від ЗВТ. Такий діалог має бути дієвим й вестися на регулярних засадах.

Український бізнес та бізнес ЄС неодноразово наполягали на необхідності запровадження такого діалогу. Це питання обговорювалося в рамках конференції, проведеної Європейським економічним та соціальним комітетом та Національної трьохсторонньої соціально економічної Раді України у березні 2010 р. у Києві. Відповідні пропозиції були включені у документ, прийнятий за результатами цієї конференції.

Як приклад такого діалогу можна взяти існуючі консультації з бізнесом ЄС, що проводить Європейська Комісія. Можна використати вже існуюче в Україні співробітництво між Урядом України та соціальними партнерами (зокрема, через Спільний представницький орган організацій роботодавців України). Для організації дискусій з широким колом представників промисловості, включаючи на регіональному рівні й з залученням МСП можна використати існуючу інфраструктуру й досвід Торгово-промислової палати України.

Український бізнес зі свого боку також має працювати на упередження. З питань, що тісно пов'язані з виконанням Україною зобов'язань в рамках СОТ, український бізнес

може більш активно працювати з Центром обробки запитів та інформування СОТ (підрозділ Міністерства економіки України).

Необхідно пояснити українському бізнесу на простій мові переваги та можливі загрози від ЗВТ. Органи влади також мають визначитися яким чином привернути увагу населення й надати пояснення чому необхідно укласти ЗВТ з ЄС. Необхідно розказати про те, що треба робити, яким чином використовувати переваги від ЗВТ, що це дає й що це буде вимагати від України на наступні 5-10 років. Проведення такої роботи допоможе надати більше впевненості бізнесу, який, виходячи з цієї інформації, зможе розробляти свої довгострокові стратегії розвитку.

### **Імплементация: програми підтримки бізнесу**

Імплементация положень угоди про ЗВТ означатиме значні фінансові затрати для компаній та бізнесу. Для того, щоб забезпечити свою конкурентоспроможність на внутрішньому ринку й повною мірою використати нові можливості для виходу на ринки ЄС українські підприємства будуть повинні пройти реструктуризацію.

Необхідно розпочати програми підтримки бізнесу, наприклад як ті, що ЄС вже проводило для нових країн членів, а також для країн Західних Балкан. Ці програми спрямовані на забезпечення впровадження законодавства ЄС шляхом посилення позиції бізнесу у процедурі прийняття рішень на рівні держави. Такі програми також допомагають організаціям бізнесу та промисловості розвинути необхідні інституційні спроможності для того, щоб надавати ефективне сприяння у вирішенні проблемних питань підприємств та допомагати компаніям використовувати можливості, що надасть ЗВТ з ЄС.

БізнесЄвропа вже вийшла з пропозицією до Європейської Комісії щодо відкриття проекту в рамках програми підтримки бізнесу, що реалізується в рамках Політики розширення Європейського Союзу. Такий підхід забезпечує ефективний результат при відносно невисоких затратах, він також гарантує добру поінформованість бізнесу щодо переговорів. До участі у проекті мають залучатися основні організації роботодавців та галузеві об'єднання, а також ключові регіональні організації з обох сторін.

Особливу увагу необхідно привернути до малих та середніх підприємств в Україні та в ЄС. Необхідно надати допомогу таким підприємствам для збільшення їх конкурентоспроможності, для використання ними нових можливостей для просування торгівлі та інвестицій. Саме ці підприємства мають отримати переваги від лібералізації ринків, покращення регуляторного середовища й спрощення процедур ведення бізнесу.

Необхідно поглиблювати існуючі та сприяти створенню нових діалогів між організаціями промисловості України та ЄС. З цією метою важливо ефективно використовувати механізми в рамках програми Східного партнерства, зокрема проведення зустрічей між бізнесом, що мають бути організовані групою з торгівлі в рамках Платформи 2 Східного партнерства «Економічна інтеграція та приведення у відповідність до законодавства ЄС».

### **Процедурні питання**

Сторона ЄС надає високий пріоритет переговорам щодо ЗВТ з Україною, й у випадку, якщо ці переговори будуть проходити належним чином, то на технічному рівні вони

можуть бути завершені через один рік. Але для того, щоб угода набула чинності буде потрібен додатковий час.

Протягом переговорів щодо ЗВТ Європейська Комісія проводить регулярні консультації з державами членами ЄС та Європейським Парламентом, який отримав більше повноважень після набуття чинності Лісабонським договором.

Європейський Парламент має надати свою згоду на підписання угод, тобто сказати «так» або «ні» для цілого тексту угоди. Приймаючи рішення Європейський Парламент буде приймати до уваги не лише з економічний зміст угоди, але також політичну ситуацію. У випадку, якщо у бізнесу ЄС будуть підстави вважати, що його українські партнери не були належним чином залучені до обговорень угоди й що положення угоди навряд чи будуть впроваджуватися на практиці, тоді бізнес ЄС буде доводити свої занепокоєння до Європейського Парламенту.

### Занепокоєння бізнесу

*Тарифи.* ЄС вже запроваджує для України більш низькі імпорتنі мита. ЄС зі свого боку отримує переваги від зниження Україною імпорتنих мит відповідно до її зобов'язань в рамках СОТ. З точки зору українського бізнесу, на сьогодні основні занепокоєння для бізнесу пов'язані ні з рівнем мит, але зі скасуванням або гармонізацією нетарифних бар'єрів у торгівлі.

Бізнес ЄС вважає необґрунтованою пропозицією української сторони щодо вилучення деяких тарифних найменувань, які охоплюють автомобільну продукцію, з-під дії ЗВТ. Необхідно забезпечити вільний доступ до ринків для усіх видів промислової продукції без будь-яких вилучень. Важливо також уникнути повторного запровадження додаткових імпорتنих мит на автомобільну продукцію.

*Нетарифні та технічні бар'єри у торгівлі.* На сьогодні найбільші складнощі для імпорту ЄС української промислової продукції пов'язані з забезпеченням відповідності стандартам ЄС на промислову продукцію та з виконанням положень Директиви REACH. В рамках майбутньої ЗВТ необхідно передбачити механізм раннього попередження та консультацій з українською стороною у випадку зміни правил та регламентів, пов'язаних з запровадженням Директиви REACH.

Загрози для імпорту ЄС промислової та енергоємної продукції з України можуть виникнути у залежності від результатів триваючих в ЄС обговорень щодо податку на CO<sub>2</sub>. На сьогодні для українського бізнесу залишається незрозумілим яким саме чином цей податок може бути введений. Але вже не викликає сумнівів, що тиск з боку країн членів ЄС, Європейської Комісії та Європейського Парламенту на введення цього податку лише зростає.

Сторона ЄС пояснила, що ЗВТ не буде передбачати скасування запровадження сторонами інструментів торговельного захисту, й таким чином Україна зможе продовжувати використовувати цей механізм відносно імпорту з ЄС, у випадку, коли це обґрунтовано. Залишається незрозумілим яким саме чином процедура прийняття рішень інституціями ЄС щодо інструментів торговельного захисту має працювати відповідно до Лісабонського договору, який передбачає надання Європейській Комісії більших повноважень з цього питання. Цей процедурний нюанс має бути пояснений українській стороні та

українському бізнесу. У випадку проведення процедур, позиція українського бізнесу полягає у тому, що у разі винесення рішення про запровадження антидемпінгових заходів перевага має надаватися прийняттю зобов'язань від української сторони.

Регуляторна політика. Необхідно якомога раніше повідомити український бізнес та допомогти йому зрозуміти які саме директиви, стандарти та регламенти ЄС мають бути запроваджені в Україні, з якого моменту ці вимоги набудуть чинності, включаючи ті, що охоплюватимуть соціальну та корпоративну політику. Якщо заплановані регуляторні та нормативно-правові зміни будуть доведені до бізнесу завчасно та у ефективній спосіб, то це допоможе знизити затрати на приведення у відповідність до нових вимог. Це також сприятиме ефективній імплементації таких регламентів на практиці у найскоріший обґрунтований час. Саме таким шляхом можна забезпечити, щоб бізнес та суспільство отримали економічні переваги від ЗВТ.

Головною складністю для української промисловості, особливо для МСП буде заперечення відповідності з стандартами, вимогами до якості та безпеки продукції відповідно до законодавства та практики ЄС. Необхідно реформувати національну систему органів стандартизації в Україні. Увага має бути приділена до ряду галузей промисловості України, що залишаються неконкурентоспроможними: автомобільна промисловість, сільське господарство, харчова промисловість, текстильна промисловість.

Конкуренція. Хоча на папері антимонопольне законодавство України у більшості гармонізовано з законодавством ЄС, але воно також має запроваджуватися на практиці. Нормативно-правові акти з антимонопольних питань та Антимонопольний комітет України не повинні використовуватися як засіб для утримання цін від зростання, якщо таке зростання обумовлено тенденціями на ринку. Прикладом може бути український ринок паливних продуктів, оскільки ціни на паливо на українському ринку формуються в залежності від цін на Європейському ринку й відповідно відображають тенденції європейського ринку. Отже утримання цін на необґрунтовано низькому рівні призводить до зловживання позицією на ринку й до викривлення ринкової ситуації.

Природні монополії. Положення щодо природних монополій в Україні мають окремо визначати заходи, які, з одного боку, будуть допомагати стимулювати інвестиції та економічний розвиток у цій сфері, та, з іншого боку, будуть забезпечувати обґрунтований рівень тарифів, що не буде створювати перешкод для торгівлі. Яскравим прикладом порушення цього принципу є Українська залізнична компанія «Укрзалізниця». Природні монополії не мають зловживати своїм становищем на ринку, оскільки подеколи це йде навіть у розріз з державними інтересами (наприклад, як з «Укртрансфтою»).

Субсидії та державна допомога. Важливо розглянути можливості використання державних субсидій та державної допомоги для тих галузей промисловості, які значно постраждають від адаптації та впровадження законодавства ЄС в Україні. До уваги може бути взятий приклад Східної Німеччини.

Забезпечення захисту прав інтелектуальної власності в Україні залишається одним з найбільших проблемних питань для бізнесу ЄС.

Торгівля та інвестиції. Не дивлячись на кризу, компанії ЄС зацікавлені у подальшій роботі на українському ринку. Зміни у кредитуванні експорту або інвестиційні ризики не

вплинули на рішучість компаній ЄС працювати в Україні. Однак все ще мають бути вирішені ключові проблеми, пов'язані з бізнес кліматом в Україні, а саме заборгованість з поверненням ПДВ, корупція, відсутність міцної юридичної системи, бюрократичні перешкоди й проблемні питання з митним оформленням продукції.

Державні закупівлі. На погляд українського бізнесу, важливо досягти рівного доступу українських компаній до ринків державних закупівель ЄС й пояснити українським компаніям, як цей ринок працює. Сфера державних закупівель має бути однією з пріоритетних у переговорах щодо ЗВТ.

Енергетика: Зрозуміло, що українська промисловість стикається зі складнощами при переході на роботу за новими правилами для енергоринків, зокрема у зв'язку з приведенням тарифів на енергетику до ринкового рівня. Необхідно взяти до уваги той факт, що низькі ціни на енергоносії були однією з основних причин для запровадження ЄС високих антидемпінгових мит на українську промислову продукцію.

В рамках ЗВТ необхідно опрацювати механізм спільної роботи, спрямованої на збільшення енергоефективності та зниження споживання енергії.

Ключовою умовою є продовження Україною ведення роботи по гармонізації стандартів на паливні продукти у відповідність до стандартів ЄС й по завершенню повного переходу на стандарт Евро4 без будь-яких затримок, відкладення строків чи вилучень для жодного з учасників ринку. Необхідно забезпечити дієву роботу механізму контролю та несення відповідальності за порушення регламентів у цій сфері. Одним з можливих рішень цієї проблеми може бути створення Національної агенції з контролю за якістю, яка б спільно фінансувалася державою та компаніями, що реалізують паливо на ринку. Така агенція могла б проводити незалежний контроль за якістю паливних продуктів в Україні.

Надання українським компаніям можливості збільшувати експорт електроенергії до ЄС має бути важливим елементом положень щодо торгівлі енергоносіями в рамках ЗВТ. Цей процес має бути розпочатий якомога скоріше після приєднання України до Європейського енергетичного співтовариства, що, як очікується, відбудеться до кінця цього року.

Поза межами торгівлі. Протягом наступних років при збільшенні цін на енергоносії до ринкового рівня перед Україною постануть найбільш серйозні проблеми, пов'язані з розвитком промисловості. Оскільки українська промисловість є дуже енергоємною, то без вжиття необхідних заходів економіка України буде потерпати від такого зростання цін. У вирішенні цього комплексу проблем може допомогти розвиток співробітництва з промисловістю ЄС, яка є лідером у енергоефективних технологіях та виробництві енергоефективної продукції. Крім того, ЄС може стимулювати розвиток такого співробітництва шляхом надання компаніям ЄС можливостей користуватися перевагами від реалізації схем торгівлі викидами при впровадженні великих проектів з енергоефективності в Україні. Цей механізм може забезпечити фінансування для необхідної передачі технологій. Використання цього механізму також значною мірою сприятиме досягненню цілей по зниженню викидів CO<sub>2</sub> та енергетичної безпеці в Україні та в ЄС.

Переміщення людей (візові питання). Хоча ЗВТ не буде охоплювати візові питання, але сторони мають взяти до уваги вплив від процедур видачі віз на ділову активність,

оскільки без цього неможливо досягти економічної інтеграції. Складнощі з отриманням віз для українського бізнесу можуть створити серйозні перешкоди для ефективного використання переваг від лібералізації торгових режимів. Без вирішення візових питань для великих компаній та МСП неможливо казати про поступову інтеграцію економіки України до ринку ЄС.

Протягом останніх кількох місяців відбувались позитивні зрушення у цій сфері, зокрема визнання можливості щодо надання громадянам України права безвізового перетину кордонів з ЄС. З точки зору ЄС, найбільше занепокоєння полягає у забезпеченні цілісності та безпеки українських кордонів. У цьому напрямку Українська сторона має проводити подальшу роботу для зниження занепокоєності з боку сторони ЄС щодо проникнення на територію Співтовариства незаконних мігрантів через кордон з Україною.

Візове питання є частиною переговорів щодо Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, які наразі тривають. Положення щодо ЗВТ будуть частиною Угоди про асоціацію.