



За фінансування
Міністерства закордонних справ Великобританії

Фонд стратегічних програм
(колишній Фонд глобальних можливостей)

Перспективи укладення угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС

Попередній аналіз

Травень 2008 року

Звіт підготували:

Кріс Косгроув

та

Марк Хейлієр

експерти компанії

СТА
ECONOMIC & EXPORT ANALYSTS LTD

505 Pinner Road, Harrow HA2 6EH, United Kingdom

Tel: (+44) 870 199 5835 Fax: (+44) 870 383 5011

office@ctaeconomic.com

www.ctaeconomic.com

ПЕРЕДМОВА

Головна мета цього дослідження – охопити разом питання та висновки усіх проведених на цей час досліджень, підготовлених звітів та переговорних документів, пов'язаних із переговорами між Україною та ЄС з питань вільної торгівлі, а також визначити ключові питання, які є потенційно важливими для відповідних зацікавлених сторін в Україні. Тому цей звіт виконано у стислому, чіткому та простому форматі, та не вимагає від читача попереднього знайомства з термінологією, що використовується в галузі торговельної політики.

Цей звіт складається з декількох окремих розділів, які відповідають головним тематичним напрямкам, які мають бути висвітлені в рамках переговорного процесу, як це передбачено у Спільній домовленості, яка була досягнута між ЄС та Україною під час попередніх переговорів щодо майбутньої угоди про вільну торгівлю (УВТ), які відбулися у листопаді 2007 року. Це дозволяє забезпечити цілеспрямоване надання матеріалів, так що відповідні зацікавлені сторони матимуть можливість безпосереднього доступу до базової інформації за конкретними напрямками переговорів, які становлять для них найбільший інтерес. В результаті такого підходу цей звіт сприятиме ознайомленню з проблематикою угоди про вільну торгівлю максимально широкого кола зацікавлених сторін, що буде першим кроком до заохочення цих сторін до свідомої та активної участі у веденні діалогу з урядом з метою погодження спільної національної позиції, сформованої на основі фактів, розуміння та аналізу.

Таке залучення усіх зацікавлених сторін до спільного обговорення сприятиме процесу діалогу, що має прискорити завершення переговорів стосовно УВТ, що відповідатиме національним інтересам ЄС та України. Дослідження “Оцінка впливу на стабільність торгівлі”, яке було виконане для Європейської комісії компанією ECORYS у 2007 році, підкреслює важливість такого процесу:

“Під час обговорень [...] питань УВТ [...] як ЄС, так і Україні необхідно усвідомлювати наслідки пов'язаного з УВТ політичного тиску та географічного розподілу [...] у соціальному та культурному середовищі, в якому реалізується УВТ”;

“[...] необхідно, щоб ЄС приймав до уваги точки зору різних груп зацікавлених сторін в Україні, як під час переговорного процесу, так і під час впровадження УВТ та її супутніх заходів”;

“Підтримка УВТ з боку українського суспільства та в регіонах є важливою передумовою її успіху. Без існування широкої підтримки, УВТ не матиме вагомих та відтворюваних результатів. Тому ЄС та Україна мають залучити суспільство та регіони, враховувати їх інтереси та відповідно реагувати на них, а також сприяти виникненню серед українців відчуття відповідальності за забезпечення сталого розвитку”.

Висновки та позиції, наведені в цьому звіті, належать авторам звіту та не обов'язково відображають позицію Уряду України, Уряду Великобританії або Міністерства економіки.

Зміст

ПРОЦЕС ДІАЛОГУ

1. ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ
2. ПРАВИЛА ВИЗНАЧЕННЯ ПОХОДЖЕННЯ
3. СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ
4. ТЕХНІЧНІ РЕГЛАМЕНТИ
5. САНІТАРНІ ТА ФІТОСАНІТАРНІ ЗАХОДИ
6. ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ
7. ПОЛІТИКА В СФЕРІ КОНКУРЕНЦІЇ
8. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ
9. ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ

Процес діалогу

Метою цих інформаційних заміток є доведення до відома широкої аудиторії зацікавлених сторін в Україні ключових питань, які стосуються угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС (УВТ), узагальнення висновків різних попередніх звітів про ймовірні наслідки УВТ для України, та визначення конкретних питань, які можуть становити інтерес для відповідних зацікавлених сторін.

Наступним етапом цього процесу має бути поширення цих інформаційних заміток та обговорення їхнього змісту з відповідними групами зацікавлених сторін з тим, щоб визначити пріоритетність питань та можливі сфери інтересів зацікавлених сторін під час переговорного процесу.

З метою забезпечення ефективного діалогу між зацікавленими сторонами та представниками України на переговорах, цей проект прагне сприяти проведенню низки зустрічей - нарад між зацікавленими сторонами, що має допомогти визначитися з позиціями різних груп. Через проведення обговорень та дискусій між собою, зацікавлені сторони та представники Уряду на переговорах зможуть сформуувати спільну позицію з кожного пріоритетного питання. Якщо казати конкретніше, то цей проект допоможе:

- підготувати матеріали з важливих питань за кожним пріоритетним напрямком, що має стимулювати в Україні ґрунтовну полеміку та обговорення питань, що стосуються УВТ між Україною та ЄС;
- визначити потенційних учасників та заохотити їх до активної участі в роботі відповідних зацікавлених груп, на основі вивчення їх інтересів, забезпечення розуміння процесу та відповідального ставлення до нього;
- розробити та реалізувати програму та графік проведення зустрічей для обговорення кожного пріоритетного питання;
- забезпечити, у разі необхідності, інформаційними матеріалами з відповідних питань (з метою стимулювання роботи), відповідні урядові та приватні групи з обговорень відповідних проблемних питань;
- сприяти проведенню відкритих дискусій та продуктивній участі та аналізу з боку учасників;
- сприяти розробці документів щодо позицій на переговорах, які б визначали інтереси та забезпечували національний консенсус.

Якщо Уряд України зможе належним чином проінформувати національні зацікавлені сторони з відповідних питань та залучити їх до активної співпраці в рамках переговорного процесу, то тоді Уряд зможе більш ефективно співпрацювати з ЄС та скоріше укласти таку угоду про вільну торгівлю, яка була б взаємовигідною, ґрунтовною та всеосяжною (тобто дієвою).

Переговори стосовно Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС

Інформаційні замітки для зацікавлених сторін 1

Торгівля товарами

Самою принциповою складовою будь-якої угоди про вільну торгівлю (УВТ) є лібералізація "принципово усіх" тарифів та мит, що мають еквівалентний тарифам ефект, між двома сторонами – учасниками угоди. Це передбачено правилами Світової організації торгівлі (СОТ) відповідно до Статті XXIV Генеральної Угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ 94 р.). Разом з тим, лібералізація передбачає певну ступінь гнучкості підходу як з точки зору визначення обсягу торгівлі (фактичного відсотку обсягу торгівлі кожної із сторін), так і з точки зору послідовності/ графіка виконання такої лібералізації.

Травень 2008 року

Звіт підготували:

Кріс Косгроув
та
Марк Хейліер
експерти компанії

СТА
ECONOMIC & EXPORT ANALYSTS LTD

505 Pinner Road, Harrow HA2 6EH, United Kingdom

Tel: (+44) 870 199 5835 Fax: (+44) 870 383 5011

office@ctaeconomic.com

www.ctaeconomic.com

ПОТОЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ

Національний рівень

Україна зараз застосовує до імпорту з ЄС звичайні тарифні ставки за режимом найбільшого сприяння. Тарифні ставки коливаються від 0 до 24 відсотків для несільськогосподарського імпорту¹ а середня ставка, що застосовується по усіх галузях, складає 6.8 відсотків.² Скасування цих тарифів відповідно до угоди про вільну торгівлю матиме результатом скорочення надходжень до державного бюджету (від мита, сплаченого з імпорту з ЄС) та підвищення конкуренції для українських виробників через зменшення цін на імпортні товари (в результаті скасування тарифу) з ЄС. З іншого боку, деякі виробники отримають вигоду від зниження цін на імпортні товари, які використовуються у виробництві, що зробить їх продукцію більш конкурентоздатною в Україні та на закордонних ринках. Споживачі також отримають вигоду від здешевлення споживчих товарів та харчової продукції таких виробників, а також продукції постачальників з ЄС.

Угоди між Україною та ЄС

ЄС застосовує до експорту з України власну генеральну систему преференцій (ГСП). Ця система передбачає для деяких товарів, що експортуються з України, знижені тарифи для експорту на ринок ЄС, а деякі з цих тарифів були скасовані. В результаті укладення угоди про вільну торгівлю мита ЄС (або повні мита за режимом найбільшого сприяння, або мита, зменшені до рівня ГСП) на такий експорт з України будуть скасовані, та матиме місце збільшення обсягу експорту з України до ЄС як щодо існуючого, так і нового експорту. За даними агенції Eurostat³, у 2006 році менш ніж 5 відсотків експорту з України мали право на безмитний ввіз до ЄС, хоч за схемою загальних преференцій ЄС дозволили безмитне ввезення ще 40 відсотків. З решти експорту у 2006 році (55 відсотків) було сплачено мито трохи більше 12 відсотків за повною ставкою за режимом найбільшого сприяння, та 42 відсотків – за зменшеною (ненульовою) ставкою.

Зобов'язання в рамках СОТ

Після вступу України до СОТ в травні 2008 року, українські тарифи будуть пов'язаними для ставок до 50 відсотків, із зменшенням існуючих ставок до рівня пов'язаних ставок протягом наступних п'яти років (до 2013 року). Найвищі ставки та початкові періоди врегулювання встановлені для цукру (50 відсотків), соняшникової олії (30 відсотків) та радіоприймальних пристроїв, кетгуту та деяких видів конвеєрних / трансмісійних ременів (25 відсотків). Протягом початкового періоду врегулювання мають бути скасовані тарифи з широкого кола товарів, включаючи літаки цивільного призначення, будівельне обладнання, дистильовані алкогольні напої, деякі види риби, фармацевтичні товари, деякі хімікати та оливи, медичне обладнання, дерево, пульпа та папір, деякі види пряжі та тканин, деякі основні метали, сталь, товари з категорії інформаційних технологій, меблі

¹ Згідно із Тарифною структурою України - СОТ (2006 р.): сільськогосподарські тарифи в рамках режиму найбільшого сприяння коливаються від 0 до більш ніж 100%; однак менш ніж до 20% імпорту застосовані тарифи понад 24%, та менш ніж до 4% - тарифи понад 100%.

² Згідно із Тарифною структурою України - СОТ (2006 р.): середня ставка за режимом найбільшого сприяння дорівнює 4.4% для несільськогосподарського імпорту в Україну, та 22.3% - для сільськогосподарського імпорту.

³ Розрахунки на основі даних Зовнішньої торгової бази даних агенції Eurostat (2008 р.)

та іграшки.

Україна також взяла на себе зобов'язання запровадити тарифну квоту на тростинний цукор – сирець протягом 3 років після вступу до СОТ.

Інші угоди

Україна уклала угоди про вільну торгівлю, які охоплюють 100 відсотків імпорту та експорту з наступними країнами Союзу незалежних держав (СНД):

Азербайджан, Вірменія, Беларусь, Грузія, Казахстан, Республіка Киргизія, Молдова, Російська федерація, Таджикистан, Туркменістан, Республіка Узбекистан, а також з Македонією.

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ (ВТРАТИ ТА ЗДОБУТКИ)

Загалом, економічні наслідки угоди про вільну торгівлю від скасування тарифів між ЄС та Україна включатимуть:

- зменшення надходжень до державного бюджету;
- збільшення імпорту з ЄС в результаті скасування українського мита з імпорту з ЄС (це призведе до більшої конкуренції по відношенню до деяких товарів в Україні та падіння обсягу виробництва, зайнятості, тощо);
- збільшення експорту до ЄС в результаті скасування мита ЄС з українського імпорту (це призведе до збільшення обсягу виробництва деяких українських товарів). Обсяги скорочення або збільшення виробництва залежатиме від галузі та від обсягу покриття та графіку впровадження УВТ.

В останні роки було проведено декілька досліджень можливих втрат та переваг, пов'язаних з УВТ між Україною та ЄС, на основі різних припущень щодо сфери дії та рівня покриття майбутньої угоди.

Що стосується зменшення надходжень до державного бюджету, то за оцінками дослідницького центру ICPS⁴ проведеного у 2007 році, скорочення надходжень до державного бюджету в Україні внаслідок скасування 100 відсотків мита на імпорт з ЄС складатиме 600 мільйонів доларів США.

Жодне з цих досліджень не дозволило визначити конкретні товари, експорт чи імпорт яких мав би зрости (або скоротитися). Ці дослідження моделювали наслідки на рівні секторів, що дозволило визначити, чи матиме місце в рамках відповідного сектору зростання обсягу імпорту в Україну з ЄС або збільшення експорту з України до ЄС (при чому в межах сектору показники за окремими товарами можуть поліпшуватися, а за іншими - погіршуватися).

⁴ CEPS, IFW та ICPS (2006 р.): Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським союзом та Україною

УЗАГАЛЬНЕНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ У НАЙБЛИЖЧІЙ ПЕРСПЕКТИВІ

	Розрахунки компанії ECORYS ⁵		Розрахунки центру CEPS	
	Торговий баланс з ЄС (Е-І)	Виробництво в Україні	Торговий баланс з ЄС (Е-І)	Виробництво в Україні
Сільське господарство:				
- Сільське господарство, рибне господарство, лісове господарство	-43.0%	+1.1%	+20.4%	-2.34%
- Зернові/ насіння олійних культур	-6.0%	+1.1%		
- М'ясо	-8.0%	+2.2%		
- Цукор/ солодоші	-259%	-4.7%		
- Тваринні/ рослинні жири	-58%	+5.5%		
- Фрукти та горіхи	-12%	+3.8%		
Мінерали	-	-		
Харчові продукти			+13.07%	+24.6%
- Напої та оцет	-3%	-0.2%		
Легка промисловість	-	-	+2.7%	+6.23%
Важка промисловість				
- Машини та електронік	+30%	+7.4%	+5.9%	+2.58%
- Самохідні транспортні засоби/ запчастини	-9.0%	+4.7%		
- Транспортне обладнання	-2.0%	+3.3%		
Метали				
- Чорні метали	+8.0%	+2.6%	+3.6%	+6.81%
- Металеві вироби	+14%	+5.8%		

Примітка: Дослідження ECORYS базується на припущенні 100-відсоткового охоплення несільськогосподарських товарів та 95-процентного покриття сільськогосподарських товарів. Дослідження CEPS припускає 100-відсоткове покриття як сільськогосподарських, так і несільськогосподарських товарів.products

ПІДХОДИ ЄС В РАМКАХ ІНШИХ УГОД

Порівняння з іншими підходами ЄС в рамках інших угод не є принциповим з точки зору покриття, оскільки відомо, що Україна та Європейська Комісія прагнуть скасувати 95 відсотків усіх тарифів та мит як з несільськогосподарських, так і сільськогосподарських товарів. Разом з тим, с точки зору асиметричного поетапного впровадження може бути корисно порівняти рівень та розклад скасування тарифів за іншими угодами.

⁵ Компанія ECORYS (2008 р.): Оцінка впливу на стабільність торгівлі внаслідок УВТ між ЄС та Україною в рамках посиленої Угоди між Україною та ЄС

УВТ ЄС: АНАЛІЗ РІВНЯ ПОКРИТТЯ ТА ПОЕТАПНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ ЗА ТАРИФНИМИ ПОЗИЦІЯМИ

Угода	Загальне покриття	Тарифи, що скасовують ся відразу - %	Група 1	Група 2	Група 3	Група 4
УВТ між ЄС та Мексикою (2000 р.)						
Сільське господарство	75%	Нема даних				
Крім с.х.	100%	46%	+11% на п'ятий рік	+43% на сьомий рік		
УВТ між ЄС та Чилі(2003 р.)						
Сільське господарство	93%	82%	+5% на п'ятий рік	+6% на десятий рік	2% тарифні квоти	
Крім с.х.	100%	94%	+3на п'ятий рік	+3% на сьомий рік		

ПИТАННЯ, ЩО СТАНОВЛЯТЬ ІНТЕРЕС ДЛЯ УКРАЇНИ

Що це означає для зацікавлених сторін та учасників переговорів в Україні:–

Наслідки: Якщо припустити, що 95 відсотків тарифних позицій та 95 відсотків тарифів в сфері реальної торгівлі мають бути скасовані відповідно до УВТ між Україною та ЄС, то це означатиме, що 5 відсотків існуючого імпорту в Україну з ЄС може продовжувати перебувати під тарифним захистом:

- які товари (конкретні тарифні позиції) мають запропонувати учасники переговорів?
- які критерії слід застосувати для визначення товарів? Захищати місцевого виробника або тарифні надходження?
- яким чином можна оцінити потребу певної продукції у захисті на постійній основі, для включення до негативного переліку?

Подальші кроки: Зацікавлені сторони мають знайти спільну мову з учасниками переговорів - представниками державних відомств, щоб у позитивній манері погодити склад негативного переліку:

- Представники галузей, які вважають, що їх продукція має знаходитися під постійним захистом, мають довести до представників України на переговорах свою позицію, яка повинна бути повністю обґрунтованою та спиратися на факти та цифри;
- Представники України на переговорах повинні визначити критерії для визначення "вразливих" секторів (наприклад, критерії забезпечення робочих місць, стратегічних галузей, продовольчої безпеки або інші);

- Слід розробити попередній негативний перелік(за тарифними позиціями) на основі матеріалів, поданих зацікавленими сторонами та представниками України на переговорах. Потім цей перелік необхідно проаналізувати з тим, щоб визначити, чи не перевищено при цьому дозволений рівень 5 відсотків імпорту з ЄС (середнє значення за 3 роки) та 5 відсотків тарифних позицій.

Наслідки: Очікується поетапне впровадження тарифної лібералізації, і дуже ймовірно, що таке поетапне впровадження буде здійснюватися якомога скоріше. Відповідно до УВТ 6 між ЄС та Чилі⁶, лише 6 відсотків несільськогосподарських та 11 відсотків сільськогосподарських товарів були поетапно лібералізовані відповідно протягом 7 та 10 років. ЄС вже зазначив, що він очікує від України більш амбітного підходу, щоб менша кількість товарів підлягала такій поступовій лібералізації, хоч і можна передбачити термін лібералізації тривалістю до 10 років:

- Які товари (конкретні тарифні позиції) мають запропонувати учасники переговорів для поетапної лібералізації?
- Якої тривалості мають бути періоди поступової лібералізації?

Подальші кроки: Для поступової лібералізації цих товарів необхідно буде надати конкретне обґрунтування необхідності цього представникам України на переговорах. Зацікавлені сторони мають погодити з учасниками переговорів - представниками державних відомств у позитивній манері перелік товарів, які підлягають поступовій лібералізації, та відповідні періоди:

- Представники виробників, які вважають, що тарифи на їхні товари мають бути поступово лібералізовані, повинні довести до представників України на переговорах свою позицію, яка має бути повністю обґрунтована та спиратися на факти та цифри;
- Представники України на переговорах мають визначити критерії визначення товарів, що підлягають поступовій лібералізації товарів та визначити максимальне покриття для цих товарних груп;
- Необхідно розробити перелік товарів та періодів щодо поступової лібералізації як початкову позицію на переговорах – разом з тим, слід навести чіткі та прозорі причини та відповідні докази.

⁶ Найостанніша та найліберальніша з усіх угод ЄС про вільну торгівлю на цей час (не враховуючі угоди про стабілізацію та асоціацію, а також угоди про економічне партнерство, які мають тимчасовий характер).

СТА

Наслідки: Якщо представники України на переговорах планують запропонувати які-небудь тарифні квоти, то вони повинні бути обґрунтованими з точки зору їх завдань, цілей та необхідності. Зацікавлені сторони повинні будуть спілкуватися з учасниками переговорів - представниками державних відомств у конструктивний спосіб, з тим, щоб визначити, які товари мають бути охоплені та в якій мірі:

- Які товари (конкретні тарифні позиції) мають запропонувати учасники переговорів для тарифних квот (якщо взагалі це потрібно)?
- Які рівні квот будуть доречними?

Подальші кроки: Якщо представники України на переговорах планують запропонувати які-небудь тарифні квоти, то вони повинні бути обґрунтованими з точки зору їх завдань, цілей та необхідності. Зацікавлені сторони повинні будуть спілкуватися з учасниками переговорів - представниками державних відомств у конструктивний спосіб, з тим, щоб визначити, які товари мають бути охоплені та в якій мірі:

- Представники виробників, які вважають, що їхні товари мають виграти від тарифних квот, мають довести власну позицію до представників України на переговорах, при чому ця позиція має бути принципово обґрунтованою та спиратися на факти та цифри;
- Представники України на переговорах мають визначити, чи пропонувати тарифні квоти, або ж ні (враховуючи пов'язані з цим адміністративні витрати) та якщо так то визначити чіткі цілі та мету для таких заходів;
- Якщо було погоджено, що тарифні квоти мають бути запропоновані під час переговорного процесу, необхідно подати ретельно обґрунтований перелік товарів та рівнів квот (а також формули для збільшення квоти).

**Переговори стосовно Угоди про вільну торгівлю
між Україною та ЄС
Інформаційні замітки для зацікавлених сторін 2**

Правила визначення походження

“Правила визначення походження” – це критерії, закони, регламенти та адміністративні процедури, які застосовуються для того, щоб визначити, де був вироблений певний товар. Право на безмитне ввезення надається лише щодо тих товарів, які повністю відповідають правилам визначення походження, наведеним в угоді про вільну торгівлю (УВТ). Двостороння кумуляція дозволяє кожній стороні – учасниці УВТ використовувати товари, що походять з іншої сторони - учасниці угоди. Діагональна кумуляція діє між більш ніж двома країнами, за умови, що вони уклали угоди про вільну торгівлю, які містять ідентичні правила визначення походження товарів та норми щодо кумуляції між ними. Діагональна кумуляція діє між Європейським співтовариством та країнами так-званої “Пан-Євро-середземноморської зони кумуляції” та дозволяє визначати країну походження товару як таку, в якій відбулася остання операція з обробки або переробки відповідного товару (за умови, що така операція не була “незначною”).

Травень 2008 року

Звіт підготували:

Кріс Косгроув
та
Марк Хейлієр
експерти компанії

СТА
ECONOMIC & EXPORT ANALYSTS LTD

505 Pinner Road, Harrow HA2 6EH, United Kingdom

Tel: (+44) 870 199 5835 Fax: (+44) 870 383 5011

office@ctaeconomic.com

www.ctaeconomic.com

ПОТОЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ

Національний рівень

В Україні непреперенційні правила визначення походження регулюються Статтями з 276 по 285 Розділу XII Митного кодексу України 2002 року. Цей Кодекс визначає головні критерії для визначення країни походження товарів, у той час як Постанова Кабінету міністрів України № 1864 "Про затвердження порядку визначення країни походження товарів, що перетинають митний кордон України" від 12 грудня 2002 року встановлює відповідні деталізовані правила.

Інші відповідні законодавчі акти включають Постанову Кабінету міністрів України № 1861 від 12 грудня 2002 року, яка затверджує Порядок підтвердження сертифікатів походження українських товарів, та Постанову Кабінету міністрів України №2030 від 27 грудня 2002 року, яка затверджує перелік виробничих та технологічних процесів для визначення критерію достатньої трансформації товарів, та порядок визначення та застосування цього критерію для цілей визначення країни походження товарів¹.

Україна загалом використовує концепцію зміни тарифної позиції на основі 4-х значного коду для визначення походження. Винятком з цього правила є перелік товарів, для яких критерій достатньої трансформації визначається з врахуванням конкретних виробничих та технологічних операцій, включаючи товари, які належать до Глав з 25 по 27 Гармонізованої системи (ГС) товарної класифікації та до товарних позицій за ГС 2818, 3301, 3403, 4001, 4017, 7103, 7111 та 8702-8704.

Угоди між Україною та ЄС

ЄС зараз застосовує власну Генеральну систему преференцій (ГСП) до експорту з України. Українські товари, які підпадають під конкретні правила визначення походження, які детально встановлені в рамках ГСП, можуть ввозитися до ЄС за умов зменшених митних ставок. Якщо товари, які повністю вироблені в Україні, вважаються такими, що походять з України, то товари, які виробляються з матеріалів чи складових з інших країн вважатимуться такими, що походять з України лише у тому випадку, якщо вони пройшли в Україні достатню переробку або трансформацію. Вимоги, які є різними для товарів різних глав ГС та інколи також для різних товарних позицій в рамках цих глав, посиляються на технічні критерії, критерій додатної вартості або на інші економічні критерії, або ж на зміну тарифної позиції. Правилами визначення походження також передбачається, що товари мають супроводжуватися сертифікатом походження ("Форма А") або рахунком - фактурою, та що вони повинні перевозитися прямо до ЄС.

Правила визначення походження, які застосовуються до імпорту згідно з ГСП, за деяких умов передбачають можливість застосування кумуляції походження. У разі виконання цих умов, виробничі складові з інших країн вважатимуться такими, що походять з країни - експортера.

З метою сприяння розвитку економічного співробітництва між ЄС та країнами - бенефіціантами, правилами визначення походження товарів передбачено, що весь імпорт за генеральною преференційною системою

¹ COT, WT/ACC/UKR/152

підпадає під дію двосторонньої кумуляції щодо походження (тобто з ЄС, що також відомо як правило "частки країни - донора").

Значна частка українських товарів, які ввозяться на ринок ЄС, зараз підпадають під дію генеральної системи преференцій. Обсяг імпорту з України за ГСП значно зріс з 2000 року, а в 2006 році рівень використання ГСП досяг 72.5 відсотка від відповідних прийнятних товарів. Маючи 1.73 мільярдів Євро преференційного імпорту за ГСП до ЄС, Україна входить у число дванадцяти найактивніших користувачів цієї системи. Преференційний імпорт є диверсифікованим та охоплює, серед іншого, наступні сектори: хімічна продукція, рослинна олія, корисні копалини, основні метали, продукція машинобудування та механічні пристрої ².

Зобов'язання в рамках СОР

Угода СОР про правила визначення походження вимагає, щоб члени СОР забезпечили прозорість власних правил визначення походження; щоб вони не мали обмежувального, викривляючого або руйнівного впливу на міжнародну торгівлю; щоб вони застосовувалися у послідовній, єдиній, об'єктивній та розумній манері; та щоб вони базувалися на позитивних стандартах чи критеріях (інакше кажучи, ці правила мають визначати, що зумовлює отримання статусу походження, а не те, що не дозволяє цього зробити).

Починаючи з дати вступу України до СОР, всі українські преференційні та непреференційні правила визначення походження знаходяться у відповідності з Угодою СОР про правила визначення походження.

Інші угоди

Міжнародні договори та угоди, укладені Україною, включають в себе преференційні правила визначення походження товарів для країн СНД, ухвалені Радою Урядів країн Співдружності незалежних держав (СНД) 30-го листопада 2000 року, та правила визначення походження за угодою про вільну торгівлю між Україною та Македонією. Правила визначення походження товарів для країн СНД базуються на критерії повного вироблення або мінімальної трансформації, а також, для переробленої продукції - на критерій значної трансформації, який включає вимогу зміни тарифної позиції (на рівні 4-х значного кодування за ГС) та/або вимогу щодо відсотка доданої вартості (ad valorem). Товари, що імпортуються з країн СНД і до яких застосовується принцип повного вироблення включають в себе корисні копалини, товари рослинного походження, тварини та продукція тваринництва, риба та рибна продукція, товари, що видобуваються з морського дна, відходи та брухт, високотехнологічна продукція, вироблена у відкритому космосі або на борту космічних човнів, які належать країні СНД або взяті в неї в оренду; або товари, які виробляються виключно з перелічених вище матеріалів. Прості складальні операції; підготовка товарів для продажу або транспортування; зберігання під час перебування на складі або транспортування; операції змішування, які не призводять до появи принципово відмінного товару, а також забій худоби - всі ці операції не складають достатньої трансформації або переробки. Товари, що імпортуються з країни - члена СНД, вважаються такими, що пройшли достатню трансформацію, якщо частка доданої вартості перевищує 50 відсотків ³.

² Делегація Європейської комісії в Україні

³ СОР, WT/ACC/UKR/152

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ (ВТРАТИ ТА ЗДОБУТКИ)

Здатність якомога дешевше забезпечити виробництво необхідними матеріалами та складовими може залежати як від правил визначення походження, так і від рівня застосованої кумуляції. Більш ліберальні правила визначення походження дозволяють досягти більшої економічної ефективності, і тому створити більші можливості для експорту.

В рамках декількох нещодавніх досліджень розглядалося питання визначення наслідків потенційної УВТ між Україною та ЄС, однак в жодному з цих досліджень роль правил визначення походження детально не аналізувалася.

В дослідженні центру CEPS⁴ (2006 р.) зазначено, що "офіційно, Україна має вигоду від генеральної системи преференцій ЄС (ГСП). Більшість сільськогосподарської продукції та продукції харчової промисловості належать до "вразливих" категорій товарів, в яких маржа преференції є малою, а процедури ускладненими (зокрема, через правила походження). Крім того, інформація про переваги ГСП не була достатньо ефективно доведена до відома українських виробників та експортерів; тому рівень використання ГСП Україною залишається низьким"⁵ зазначено, що "практика продемонструвала, що правила визначення походження, які додаються до угоди про вільну торгівлю Європейським союзом, не є відкритими для переговорів. Більш того, правила того типу, який пропонується ЄС, зазвичай розробляються із застосуванням доволі непрозорого механізму, спрямованого на захист деяких ринків, а на сприяння розвитку торгівлі: чим більшого захисту потребує певний сектор, тим суворішими стають правила визначення походження для відповідних товарів. Як правило, ніхто не виконує аналізу з метою обґрунтування доречності включення конкретних правил визначення походження товарів у нову угоду про вільну торгівлю."

ПІДХОДИ ЄС В РАМКАХ ІНШИХ УГОД

Більшість угод ЄС про вільну торгівлю базуються на подібних підходах до ГСП, у зв'язку з методами, які застосовуються для обчислень за правилами визначення походження, деталізують конкретні переліки за главами ГС та 4-х значні тарифні позиції операцій з обробки або переробки, які надають чи не надають статус країни походження до вироблених товарів, які виробляються з матеріалів, що мають походження з інших країн.

Двостороння кумуляція діє між ЄС та країною – партнером, якщо угода про вільну торгівлю або інша автономна домовленість містить норму, яка дозволяє їм застосовувати кумуляцію походження. Це основний тип кумуляції, який є спільним для всіх домовленостей щодо визначення походження. Вигоду від такого типу кумуляції можуть отримати тільки ті товари та матеріали, які мають відповідне походження.

⁴ Дослідження CEPS, IFW та ICPS (2006 р.): Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським союзом та Україною

⁵ Дослідження ICPS (2007 р.): Вільна торгівля між Україною та ЄС: Оцінка наслідків

Діагональна кумуляція застосовується між більш ніж двома країнами, за умови, що вони уклали угоди про вільну торгівлю, які містять ідентичні правила визначення походження та норми щодо застосування принципу кумуляції. Як і у випадку двосторонньої кумуляції, лише то товари або матеріали, які мають відповідне походження можуть отримати вигоду від діагональної кумуляції. Незважаючи на те, що більше ніж дві країни можуть приймати участь у виробництві певної продукції, така продукція вважатиметься такою, що походить з країни, в якій відбулася остання операція з виробництва або обробки цієї продукції, за умови, що така операція не була незначною. Діагональна кумуляція діє у стосунках між ЄС та країнами так званої " Пан-євро-середземноморської зони кумуляції".

Наступні країни зараз застосовують Пан-євро-середземноморську кумуляцію:

Держави - члени ЄС, Фарерські острови, Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія, Туреччина, Алжир, Єгипет, Ізраїль, Йордан, Ліван, Марокко, Туніс та Палестинська автономія).

ЄС уклав митні союзи з Туреччиною, князівством Андорра та республікою Сан Марино. Ті товари, які належать до сфери дії угод про митні союзи з Андоррою та Сан Марино, регулюються положеннями протоколів щодо визначення походження, які додані до цих угод. Всі відповідні угоди містять спільні декларації, в яких зазначено, що товари, які належать до глав з 25 по 97 ГС і які походять з Андорри, а також всі товари, які походять з Республіки Сан Марино, повинні вважатися партнерськими країнами як такі, що походять з ЄС.

ЄС застосовує кумуляцію з тими країнами, з якими укладені угоди про вільну торгівлю, які передбачають таку кумуляцію та містять Пан-Євро-Середземноморські правила визначення походження.

За Пан-Євро-Середземноморськими правилами, кумуляція може застосовуватися тільки якщо країни кінцевого виробництва та кінцевого призначення уклали угоди про вільну торгівлю, які містять ідентичні правила визначення походження, з усіма країнами, які приймають участь у набутті статусу походження, тобто з усіма тими країнами, з яких походять всі матеріали, що використовуються. Матеріали, які походять з країни, яка не уклала угоду з країнами кінцевого виробництва та кінцевого призначення, вважатимуться такими, що не мають статусу походження⁶.

ПИТАННЯ, ЩО СТАНОВЛЯТЬ ІНТЕРЕС ДЛЯ УКРАЇНИ

Що це означає для зацікавлених сторін та учасників переговорного процесу в Україні:–

Наслідки: Виглядає ймовірним, що буде ухвалене рішення приєднатися до Пан-Євро-Середземноморського протоколу щодо визначення походження:

→ *Внаслідок прийняття Пан-Євро-Середземноморських правил визначення походження, чи отримають деякі галузі та товари відносну перевагу у порівнянні з існуючою системою доступу до ринку ЄС на основі ГСП?*

⁶ Європейська комісія - Посібник з правил преференційного визначення походження, що застосовуються до торгівлі між Європейським співтовариством, іншими європейськими країнами та країнами, які приймають участь у Євро-середземноморському партнерстві

- Внаслідок прийняття Пан-Євро-Середземноморських правил визначення походження, чи не втратять деякі галузі та товари відносну перевагу у порівнянні з існуючою системою доступу до ринку ЄС на основі ГСП?
- які кроки має здійснити Україна для того, щоб забезпечити повну вигоду від "діагональної кумуляції"?

Подальші кроки: Зацікавлені сторони повинні спілкуватися з учасниками переговорів - представниками державних відомств у конструктивний спосіб, щоб узгодити можливі зміни у правилах для конкретних товарів:

- Представники виробників, які вважають, що їх доступ до ринків ЄС зазнає негативного впливу внаслідок впровадження Пан-Євро-Середземноморської системи, повинні довести свою позицію до відома представників України на переговорах, та навести принципово обґрунтовану позицію, яка має спиратися на факти та цифри;
- Представники України на переговорах мають визначити вірогідні переваги діагональної кумуляції на відміну від суто двосторонньої кумуляції.

Наслідки: Для того, щоб отримати перевагу від діагональної кумуляції з іншими членами Пан-Євро-Середземноморської системи, крім ЄС, Україна має укласти з ними угоди про вільну торгівлю, які повинні містити ідентичні правила визначення походження:

- Чи отримають деякі галузі вигоду від доступу до дешевшої сировини через отримання такої сировини та матеріалів від інших членів Пан-Євро-Середземноморської системи замість традиційних постачальників?

Подальші кроки: Зацікавлені сторони мають проаналізувати потенційні переваги діагональної кумуляції та подати учасникам переговорів обґрунтований та перелік країн із визначеними пріоритетами:

- Представники виробників, які вважають, що запровадження Пан-Євро-Середземноморської системи є вигідним для їх галузей, повинні довести свою позицію до відома представників України на переговорах, із зазначенням принципово обґрунтованих позицій, які мають спиратися на факти та цифри;
- Представники України на переговорах повинні запланувати провести (якомога скоріше) переговори з питань угод про вільну торгівлю з ідентичними правилами визначення походження з пріоритетними країнами.

Переговори стосовно Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС

Інформаційні замітки для зацікавлених сторін 3

Сприяння торгівлі

Заходи сприяння торгівлі спрямовані на спрощення проходження товарів через кордон та передбачають спрощення процедур та документації, забезпечення прозорості процесу, швидкого митного оформлення, узгоджених дій різних контролюючих органів, адекватних процедур апеляції та правового захисту, ефективних митних систем та засобів забезпечення транзиту. В процесі переговорів стосовно угоди про вільну торгівлю (УВТ) зазвичай вивчаються способи спрощення процедур та поліпшення ефективності на кордоні шляхом гармонізації митного законодавства та процедур, а також шляхом узгодження бажаних показників ефективності.

Травень 2008 року

Звіт підготували:

Кріс Косгроув
та
Марк Хейлієр
експерти компанії

СТА
ECONOMIC & EXPORT ANALYSTS LTD

505 Pinner Road, Harrow HA2 6EH, United Kingdom

Tel: (+44) 870 199 5835 Fax: (+44) 870 383 5011

office@ctaeconomic.com

www.ctaeconomic.com

ПОТОЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ

Національний рівень

В процесі вступу до Світової організації торгівлі (СОТ), Україна ухвалила законодавство, яке повністю відповідає митним правилам СОТ та пов'язаним процедурам. Крім того, Україна ухвалила Митний кодекс та внесла зміни до Закону України "Про єдиний збір, що сплачується на контрольно-пропускних пунктах на державному кордоні України" з метою спрощення митних процедур та оптимізації процесу митного оформлення.

Право оскарження дій українських митних органів, або дій будь-яких державних відомств, гарантовано відповідно до норм законодавства.

Угоди між Україною та ЄС

План дій Україна - ЄС встановлює повний перелік пріоритетних завдань в сфері сприяння торгівлі, в тому числі "поступове скасування обмежень та нетарифних обмежень, які заважають двосторонній торгівлі та реалізації необхідних регуляторних реформ".

Були досягнуті конкретні домовленості про:

- приведення у відповідність митного законодавства та впровадження стандартів ЄС для реалізації принципу здійснення митного контролю на основі ризику та створення необхідної організаційної структури;
- вдосконалення діяльності митної служби;
- спрощення та модернізація митних процедур на кордоні та на території країни;
- гармонізація існуючих вимог щодо ліцензування імпорту та реєстрації з відповідними вимогами ЄС.

Зобов'язання в рамках СОТ

В рамках дохійської програми розвитку СОТ, члени СОТ погодилися 31-го липня 2004 року розпочати переговори з питань сприяння торгівлі. Будь-яка угода в рамках СОТ має бути ухвалена та реалізована Україною в рамках єдиного етапу. Метою цих переговорів є пояснення та вдосконалення діючих положень СОТ, особливо положень, пов'язаних із забезпеченням більшої прозорості в сфері регулювання торгівлі (ГАТТ, Стаття X); спрощенням, стандартизацією та модернізацією процедур імпортування, експортування та митних процедури (ГАТТ, Стаття VIII) та поліпшенням умов для транзиту товарів (Стаття V ГАТТ).

Незважаючи на те, що ще немає узгодженого тексту для нової угоди, існує широкий консенсус щодо сфери дії цієї угоди:

- публікація усіх торговельних правил, можливо з використанням національних Інтернет сторінок, для полегшення глобального доступу;
- створення пункту запитів з питань сприяння торгівлі;
- наголос на необхідності повідомляти про нові та змінені торговельні заходи до застосування останніх з тим, щоб надати час для консультацій;
- публікація попередніх рішень для інформування про те, який режим країна планує застосовувати до нових імпортованих товарів -

класифікація, критерії оцінки, зменшення мита та застосування квот;

- публікація інформації про збори та платежі, а також нагляд за цими платежами, щоб забезпечити, щоб вони не перевищували вартість наданих послуг (скасування адвалерних платежів);
- спрощення формальних вимог та документації, встановлення обмежень на вимоги щодо супроводжуючої документації, особливо у разі використання системи електронної документації – дехто пропонував підхід на основі єдиного документу;
- створення “єдиного вікна” для адміністрування операцій з імпорту /експорту;
- обробка документації до прибуття товару, щоб забезпечити негайне митне оформлення товару після його прибуття, та використання приватних уповноважених агентів для цілей оцінки та оформлення товарів. Це дозволить митним органам виконувати звичайні перевірки на основі методів оцінки ризику та без дискримінації;
- публікація середніх показників тривалості митного оформлення, а також вимоги до відповідних органів надавати торговельним операторам причини значних затримок в оформленні індивідуальних вантажів;
- надання національного режиму для транзитних товарів.

Інші угоди

Україна не уклала двосторонніх угод, пов’язаних із сприянням торгівлі, однак Україна є членом Світової митної організації, а також активним членом Економічної комісії ООН для європейських комітетів з питань сприяння торгівлі (UNECE).

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ (ВТРАТИ ТА ЗДОБУТКИ)

Головна економічна вигода від заходів сприяння торгівлі полягає у здешевленні операцій з імпортування та експортування.

Зараз відносна частка витрат на кордоні в ціні експорту складає від 4¹ до 6² відсотків. Розрахунки³ вказують на те, що ці витрати можна зменшити на 50 відсотків шляхом впровадження митних процедур ЄС. Крім того, нещодавнє дослідження⁴ в ЄС дозволило з’ясувати, що двома найважливішими факторами, що впливають на розвиток внутрішньої торгівлі в ЄС, стали скасування митної документації (48 відсотків відповідачів зазначили, що це мало позитивний вплив на їх бізнес) та скасування контролю на кордоні (42 відсотка). Це вказує на те, що український бізнес виграє від підвищеної ефективності на кордоні.

Низка досліджень також вказує на неефективність Митної служби України:

¹ Дослідження ICPS (2007 р.): Вільна торгівля між Україною та ЄС: Оцінка наслідків

² Компанія ECORYS (2008 р.): Оцінка впливу на стабільність торгівлі внаслідок УВТ між ЄС та Україною в рамках посиленої Угоди між Україною та ЄС.

³ див. вище.

⁴ Центр соціальних та економічних досліджень (CASE) (2006 р.) - Перспективи економічних відносин між ЄС та Україною

- приблизно 15⁵ відсотків митних оцінок у 2005 році потім необхідно було уточнювати;
- у 2004 році середня тривалість⁶ митного оформлення одного вантажу складала 3.2 днів, а вартість складала \$156.60 доларів США — не враховуючи мита або податки на експорт;
- опитування серед українських підприємств виявило наступні перешкоди в торгівлі: часті “неофіційні платежі”, довільне тлумачення правил офіційними особами, часті зміни вимог, непослідовні та нечітко сформульовані митні правила, занадто тривале бюрократичне прийняття рішень та висока вартість забезпечення відповідності регуляторним вимогам.

ПІДХОДИ ЄС В РАМКАХ ІНШИХ УГОД

Євро-середземноморські асоціативні угоди (включаючи угоди з такими країнами, як Туніс, Ізраїль, Марокко, Йорданія, Алжир та Ліван) базуються на загальних домовленостях щодо різних широких цілей, включаючи:

- спрощення процедури митного оформлення товарів (комп'ютеризація митних процедур є необхідною – у випадку Ізраїлю);
- розробка єдиного адміністративного документу, подібного до аналогічного документу, який використовується в ЄС (за винятком Ізраїлю та Лівану);
- забезпечення можливості сполучень між транзитними системами ЄС та країн - партнерів (крім Ізраїлю);
- обмін інформації серед експертів, організація спеціалізованих семінарів та навчань, а також надання технічної допомоги, у разі потреби.

Угоди про вільну торгівлю між ЄС та Чилі та Мексикою є самими детальними, при чому Угода з Чилі є самою повною:

- спрощення вимог та формальних процедур, пов'язаних із митним оформленням товарів та підвищення прозорості та ефективності митних операцій;
- розробка процедур, які б дозволили збирати дані про експорт та імпорт у єдиному органі — зменшення обсягу, спрощення та стандартизація інформації, яка наводиться в митних документах, та забезпечення застосування єдиного вхідного та вихідного документу відповідно до міжнародних стандартів;
- забезпечення координації діяльності митних та інших контролюючих органів з тим, щоб цей орган, що збирає інформацію, здійснював офіційний контроль в сфері експорту та імпорту;
- комп'ютеризація митних процедур та можливе створення спільних стандартів;
- застосування сучасних митних технологій, включаючи управління ризиком, спрощені процедури імпортування та продажу товарів,

⁵ Див. вище.

⁶ Світовий банк (2004 р.) – Аналіз торгової політики України

контроль після реалізації товарів, та способи аудиторських перевірок компаній;

- створення єдиної позиції серед міжнародних організацій, які розглядають митні питання — СОР та Світова митна організація (СМО).

Стабілізаційні та асоціативні угоди ЄС, такі як угоди між ЄС та Хорватією, йдуть далі у напрямку більш повної гармонізації та передбачають "наближення митної системи Хорватії до митної системи ЄС" та співробітництво в митній сфері, включаючи:

- можливість підключення між транзитними системами ЄС та Хорватії, а також застосування єдиного адміністративного документа (ЕАД);
- вдосконалення та спрощення інспекцій та формальних вимог стосовно перевезення товарів;
- розвиток Сторонами прикордонної інфраструктури;
- розвиток митного співробітництва та надання підтримки з метою впровадження сучасних митних інформаційних систем;
- обмін інформацією, включаючи інформацією про методи розслідування;
- ухвалення Хорватією Зведеної номенклатури;
- навчальна підготовка митних службовців;
- взаємна допомога між адміністративними органами в сфері митних питань між Сторонами.

ПИТАННЯ, ЩО СТАНОВЛЯТЬ ІНТЕРЕС ДЛЯ УКРАЇНИ

Що це означає для зацікавлених сторін та учасників переговорів в Україні:–

Наслідки: Якщо Україна ухвалить митні закони та процедури ЄС, які будуть вигідними для усіх учасників торгівлі:

→ *Скільки часу буде потрібно для того, щоб адаптувати діючі митні закони та процедури до законів та процедур ЄС?*

→ *Скільки це коштуватиме?*

Подальші кроки: Зацікавлені сторони повинні узгодити з учасниками переговорів - представниками державних відомств період часу, необхідний для впровадження митних процедур ЄС:

→ *представники виробників, які вважають, що існуючий режим сприяння торгівлі/митний режим негативно впливає на їх конкурентоспроможність та торгівлю, повинні детально визначити наслідки для свого бізнесу (додаткові витрати) та виступити на підтримку найскорішого впровадження процедур ЄС;*

СТА

- українські митні органи мають навести розрахунки вартості та часу, пов'язаних з впровадженням процедур ЄС, та підготувати обґрунтовану позицію стосовно провадження цих процедур;
- усі зацікавлені сторони повинні узгодити з учасниками переговорів час, необхідний для ухвалення та впровадження асquis ЄС в інтересах всієї нації.

Переговори стосовно Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС

Інформаційні замітки для зацікавлених сторін 4

Технічне регулювання

Технічні регламенти та стандарти застосовуються до широкого кола товарів з метою забезпечення захисту здоров'я людини, захисту навколишнього середовища, або для задоволення інших інтересів споживачів. Технічні регламенти та стандарти визначають конкретні характеристики продукції, такі як розмір, форма, дизайн, функції, ефективність, етикетування або пакування, а також відповідні пов'язані процеси та виробничі стандарти. За правилами Світової організації торгівлі (СОТ), уряди держав мають право встановлювати технічні регламенти та стандарти, якщо ці регламенти, стандарти, процедури випробування та сертифікації не створюють невиправданих перешкод торгівлі. Разом з тим, незважаючи на те, що всі країни звичайно застосовують ці заходи згідно з правилами СОТ, кінцеві стандарти та вимоги до продукції є різними, що означає, що експортери повинні дотримуватися не лише своїх власних національних стандартів та процедур, однак також і процедур та вимог відповідних ринків або ринку експорту. Угода про вільну торгівлю (УВТ) може бути використана з метою наближення законодавства, стандартів та процедур визначення обох сторін для сприяння та полегшення здійснення експорту.

Травень 2008 року

Звіт підготували:

Кріс Косгроув
та
Марк Хейліер
експерти компанії

СТА
ECONOMIC & EXPORT ANALYSTS LTD

505 Pinner Road, Harrow HA2 6EH, United Kingdom

Tel: (+44) 870 199 5835 Fax: (+44) 870 383 5011

office@ctaeconomic.com

www.ctaeconomic.com

ПОТОЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ

Національний рівень

В рамках процесу приєднання до СОТ, Україна повинна була виконати вимоги Угоди про технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) з тим, щоб забезпечити, що стандарти, технічні регламенти, процедури сертифікації та процедури оцінки відповідності не використовувалися в Україні у якості бар'єрів в торгівлі. Для забезпечення відповідності Україна ухвалила декілька законів з тим, щоб створити правову базу, яка б відповідала СОТ, в тому числі в таких сферах як:

- стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності;
- стандартизація;
- оцінка відповідності;
- акредитація органів з оцінки відповідності;
- метрологія та метрологічна діяльність;
- захист прав споживачів;
- державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції;
- охорона праці;
- якість та безпека харчових продуктів та продовольства.

В 2006 році більше 11,000¹ стандартів діяли в Україні, з яких більше ніж 3100 були ідентичними або принципово відповідними міжнародним стандартам.

Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики (Держспоживстандарт) є органом, який відповідає за політику в сфері стандартизації, технічного регулювання та оцінки відповідності.

Угоди між Україною та ЄС

Угода про партнерство та співробітництво (УПС) між ЄС та Україна передбачає "апроксимацію законів [...] зокрема: [...] технічних правил та стандартів" та "сприяння використанню технічних регламентів ЄС та застосуванню європейських стандартів".

План дій Україна - ЄС чітко визначає заходи, які необхідно вжити в Україні, щоб "продовжити наближення України до міжнародних регуляторних та адміністративних методів та методів ЄС, та підготуватися до участі України на внутрішньому ринку ЄС у визначених пріоритетних секторах промисловості:

- спільно визначити пріоритетні галузі для приведення у відповідність з міжнародною регуляторною практикою та практикою ЄС [...];
- гармонізувати необхідне базове та галузеве законодавство з технічними регламентами ЄС у пріоритетних галузях;
- продовжити перегляд діючих українських стандартів, що передбачає
- гармонізацію з міжнародними та європейськими стандартами та добровільне застосування;

¹ СОТ (2008 р.) - Звіт робочої групи - Україна

- зміцнити інституційну базу в сфері стандартизації, акредитації, оцінки відповідності, метрології та нагляду за ринком, шляхом інтегрування українських інституцій, наскільки це можливо, у європейські та міжнародні структури;
- здійснити апроксимацію законодавства з питань відповідальності за браковані товари та загальної безпечності товарів;
- поступово спростити процедури оцінки відповідності промислових товарів, відповідно до вимог технічного регулювання (директиви ЄС) та з метою уникнення обов'язкової сертифікації категорій товарів з низьким рівнем ризику та багаторазового випробування товарів;
- консолідувати та вдосконалити засоби нагляду за ринком українських інститутів на основі передового досвіду країн – членів ЄС”.

Зобов'язання в рамках СОТ

Все діюче законодавство України, пов'язане з технічним регулюванням, стандартами та оцінкою відповідності, відповідає вимогам Угоди про технічні бар'єри в торгівлі. Всі національні та регіональні стандарти є добровільними, за винятком тих, які пов'язані з технічними регламентами, спрямованими на захист інтересів національної безпеки, попередження шахрайства, захист життя та здоров'я людей, тварин або рослин, а також на захист навколишнього середовища.

Україна також взяла на себе зобов'язання

- поступово перевести всі свої технічні регламенти у відповідність міжнародним стандартам до 30-го грудня 2011 року;
- привести технічні регламенти України щодо термінів зберігання рибних продуктів у відповідність рекомендаціям CODEX Alimentarius;
- скоротити кількість товарів, які підлягають обов'язковій сертифікації з боку третьої сторони (Україна повинна подати доопрацьований перелік в СОТ до 31-го січня 2012 року).

Інші угоди

Україна уклала 40 двосторонніх угод² про співробітництво та взаємне визнання оцінки відповідності з 28 країнами. Крім того, Україна є членом наступних міжнародних органів, які встановлюють стандарти:

- Міжнародна організація стандартизації (ISO);
- Міжнародна електротехнічна комісія (IEC);
- Система визнання результатів випробувань електротехнічного обладнання на відповідність стандартам електробезпеки (IECEE-CB схема).
- Міжнародна організація правового регулювання метрології (OIML);
- організація державних метрологічних відомств країн центральної та східної Європи (COOMET);

² Держспоживстандарт (2005 р.)

- Міжнародна співробітництво в сфері стандартів вимірювання (EUROMET);
- Conference Generale des Poids et Mesures (GCPM).

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ (ВТРАТИ ТА ЗДОБУТКИ)

Ухвалення різноманітних технічних регламентів та стандартів, разом із змінами у процедурах оцінки відповідності, матиме декілька економічних наслідків в Україні:

- апроксимація технічних регламентів та впровадження європейських стандартів дозволить українському експорту у відповідних секторах легше потрапляти на ринок ЄС. Якщо це поєднати із взаємним визнанням оцінки відповідності, українські органи отримують можливість здійснювати сертифікацію регламентів для полегшення експорту та зменшення витрат, що має призвести зростання обсягу експорту. Так само і виробникам в ЄС буде легше експортувати свою продукцію в Україну;
- у тих галузях, які наближуються до технічних регламентів та стандартів ЄС, всі компанії (а не лише ті, хто експортує) змушені будуть піти на витрати, пов'язані з модернізацією/вдосконаленням виробництва з метою забезпечення відповідності новим стандартам;
- більші інвестиції для забезпечення дотримання нових регламентів та стандартів може призвести до збільшення витрат в Україні. Ступінь таких наслідків залежатиме від конкретної галузі та від того, наскільки близькими є існуючі стандарти до норм ЄС.

Хоч декілька нещодавніх досліджень з питань УВТ між Україною та ЄС і аналізували деякі вірогідні наслідки такої угоди, однак переважно це просто було обговорення теоретичних наслідків від гармонізації технічних регламентів, стандартів та оцінки відповідності. Разом з тим, варто зазначити ще декілька конкретних наслідків:

- короткострокові витрати³ пов'язані із прийняттям законодавства, впровадженням та моніторингом гармонізованих стандартів, є дуже високими, і тому їх не слід недооцінювати. Разом з тим, ці короткострокові витрати легко компенсуються потужними та позитивними довгостроковими наслідками гармонізації норм;
- загострення конкуренції та зменшення витрат компаній, пов'язаних із проходженням процедури оцінки відповідності,⁴ найбільш помітними будуть в авіаційній промисловості (виробництво літальних апаратів) та в машинобудівній та електронній галузі;
- Наближення норм⁵ призведе до скорочення існуючих витрат, пов'язаних із забезпеченням дотримання норм ЄС, на долю яких припадає, за оцінками, 13.9 відсотків загальної вартості виробництва в Україні. Найвигіднішим таке скорочення буде для тих галузей, де витрати на забезпечення дотримання норм є високими, та де перспективи експорту є найвищими, особливо у

³ ECORYS (2008): Оцінка впливу на стабільність торгівлі внаслідок УВТ між ЄС та Україною в рамках посиленої Угоди

⁴ див. вище.

⁵ див. вище.

сільському господарстві (де такі витрати внаслідок гармонізації мають скоротитися на 7 відсотків), виробництві текстилю та одягу (зменшення витрат - 22 відсотки), автомобілів (8 відсотків скорочення витрат), машинобудівництві та електроніки (зменшення витрат - 7 відсотків) та харчової промисловості (5 відсотків витрат);

- [стосується лише енергетики] вартість розробки⁶ єдиного державного стандарту "з нуля" складає 40000 гривень, у той час як гармонізація з єдиним міжнародним стандартом коштуватиме лише 10000 гривень. Вартість розробки 50 самих пріоритетних стандартів складатиме приблизно 2 мільйони грн., а впровадження усіх міжнародних стандартів, як того вимагає ЄС, коштуватиме 7 мільйонів грн.

ПІДХОДИ ЄС В РАМКАХ ІНШИХ УГОД

Норми, пов'язані із стандартами, технічними регламентами та процедурою оцінки відповідності в угодах ЄС про вільну торгівлю (УВТ) з іншими країнами стають дедалі все більш чіткими (крім того, це може відображувати географічну наближеність до ЄС). УВТ між ЄС та Чилі⁷ просто передбачає "заохочення" заходів щодо:

- зменшення відмінностей в сфері оцінки відповідності та стандартизації;
- поліпшення конвергенції та сумісності між відповідними системами та
- планування та впровадження проектів.

Багато з угод Євро-середземноморської асоціації⁸ відходять від простого заохочення до:

- "підвищення рівня органів оцінки відповідності Єгипту, з метою укладення, з часом, угод про взаємне визнання оцінки відповідності"

Угоди щодо стабілізації та асоціації з країнами Західних Балкан⁹ йдуть ще далі в напрямку вживання конкретних кроків з прийняття норм та систем ЄС:

- вжити необхідних заходів з метою поступового досягнення відповідності європейським технічним регламентам та європейській стандартизації, метрології, акредитації та процедурам оцінки відповідності;
- сприяти застосуванню технічних регламентів ЄС та європейських стандартів, тестів та процедур оцінки відповідності;
- приєднатися, де доречно, до європейських протоколів оцінки відповідності.

ПИТАННЯ, ЩО СТАНОВЛЯТЬ ІНТЕРЕС ДЛЯ УКРАЇНИ

Що це означає для зацікавлених сторін та учасників переговорів в Україні: –

⁶ ICPS (2007): Вільна торгівля між Україною та ЄС: Оцінка наслідків

⁷ Стаття 18, Угода про вільну торгівлю між ЄС та Чилі (2003 р.)

⁸ Стаття 47, Угода про асоціацію між ЄС та Єгиптом (2004 р.)

⁹ Стаття 73, Угода про стабілізацію та асоціацію між ЄС та Хорватією (2004 р.)

Наслідки: План дій Україна - ЄС є дуже конкретним щодо гармонізації з європейським законодавством, стандартами та процедурами оцінки відповідності для пріоритетних галузей:

- Який рівень гармонізації (еквівалентності, взаємного визнання або повної інтеграції систем) слід передбачити?*
- Які товари/галузі слід охопити?*
- Які часові рамки слід відвести для гармонізації?*

Подальші кроки: Зацікавлені сторони, шляхом позитивного контакту, мають узгодити з учасниками переговорів - представниками державних відомств рівень, покриття та часові рамки для гармонізації технічних регламентів, стандартів та процедур оцінки відповідності:

- представники виробників мають оцінити потенціал експорту до ЄС, вартість забезпечення дотримання норм ЄС та здатність усієї галузі забезпечити таке дотримання/відповідність. В залежності від цього деякі фірми будуть підтримувати глибоку гармонізацію, а інші будуть налаштовані проти. Інші компанії погодяться на гармонізацію, однак за певних умов щодо галузей та часу. Кожна група повинна сформулювати власну позицію на основі даних, фактів та цифр, та довести її до відома представників України на переговорах;*
- державні відомства, які відповідають за впровадження технічних стандартів та процедур оцінки відповідності, мають отримати розрахунки щодо реалістичності та вартості гармонізації (включаючи еквівалентність, взаємне визнання або повну інтеграцію) та визначити обсяг та час для гармонізації. Відповідні позиції необхідно довести до відома представників України на переговорах разом з фактами та розрахунками витрат;*
- Представники України на переговорах мають обговорити із зацікавленими сторонами обсяг та рівень покриття гармонізації технічних регламентів, стандартів та оцінки відповідності з часом для погодження спільної позиції на переговорах.*

**Переговори стосовно Угоди про вільну торгівлю
між Україною та ЄС
Інформаційні замітки для зацікавлених сторін 5**

Санітарні та фітосанітарні заходи

Санітарні та фітосанітарні (СПС) заходи або стандарти застосовуються до сільськогосподарських та харчових продуктів для того, щоб забезпечити захист життя та здоров'я людини, тварин та рослин, та щоб допомогти забезпечити безпечність харчових продуктів для споживання. За правилами Світової організації торгівлі (СОТ) уряди держав повинні застосовувати ці заходи на основі процесів оцінки рівня ризику з тим, щоб ці заходи не вживалися як бар'єри в торгівлі (тобто має існувати серйозна та науково обґрунтована причина для того, що застосувати правила СПС). Разом з тим, незважаючи на те, що всі країни зазвичай застосовують ці заходи відповідно до правил СОТ, кінцеві стандарти та вимоги є різними, що означає, що експортери змушені дотримуватися не лише власних національних стандартів, але також і стандартів, що діють на відповідному ринку(ринках) експорту. Угода про вільну торгівлю (УВТ) може бути використана для того, що привести у відповідність законодавство та стандарти обох сторін з метою сприяння та спрощення експорту.

Травень 2008 року

Звіт підготували:

Кріс Косгроув
та
Марк Хейліер
експерти компанії

СТА
ECONOMIC & EXPORT ANALYSTS LTD

505 Pinner Road, Harrow HA2 6EH, United Kingdom

Tel: (+44) 870 199 5835 Fax: (+44) 870 383 5011

office@ctaeconomic.com

www.ctaeconomic.com

ПОТОЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ

Національний рівень

Під час реалізації програми приєднання до СОТ, Україна здійснила повномасштабну програму реформ в сфері СПС, яка дозволила консолідувати законодавство, яке визначає, коли та як заходи СПС можуть бути застосовані, у трьох законах, сумісних із СОТ. Якщо конкретно, то йдеться про Закон України Про ветеринарну медицину, Закон про безпеку та якість продуктів харчування та Закон про карантин рослин, які складають правову базу для розробки, застосування та забезпечення дотримання заходів та стандартів СПС, включаючи процедурні аспекти, а також аспекти, пов'язані із прозорістю. Відповідно до СПС Угоди СОТ, основні положення стосуються питань термінології, гармонізації, еквівалентності заходів, оцінки ризику та належного рівня захисту, адаптації до регіональних умов, прозорості (пунктів запитів та нотифікації), та процедур перевірки, контролю та затвердження.

До 2005 року Україна ухвалила понад 800¹ сумісних із СОТ норм на заміну існуючих стандартів; з числа цих стандартів 340 були такими, що відповідали стандартам ЄС. У 2006 році Україна планувала розробити понад 1000 стандартів для сільськогосподарських та харчових товарів, які б охоплювали такі товари, як маргарин, масло, майонез, цукор, пиво, безалкогольні напої, кондитерські вироби, алкогольні напої, спиртні напої, тваринні корми та харчові добавки, системи розведення тварин.

Низка державних відомств несуть спільну відповідальність за впровадження та забезпечення дотримання заходів СПС для забезпечення безпеки продуктів харчування, здоров'я рослин та тварин. До таких відомств належать Міністерство сільського господарства (Державна служба ветеринарної медицини та Державна служба карантину рослин України) та Міністерство охорони здоров'я (тобто Державна санітарно-епідеміологічна служба України).

Угоди між Україною та ЄС

Угода про партнерство та співробітництво (УПС) між ЄС та Україною передбачає "поступове наближення українських стандартів до технічних регламентів ЄС, які стосуються [...] сільськогосподарських та продовольчих товарів, включаючи санітарні та фітосанітарні стандарти".

План дій Україна - ЄС підтверджує це зобов'язання забезпечити безпеку харчових продуктів для споживачів в Україні та сприяти торгівлі через гармонізацію законодавства, норм та стандартів із законодавством, нормами та стандартами ЄС, а в сфері безпеки продуктів харчування поступово рухатися в напрямку регуляторної бази ЄС щодо заходів забезпечення безпеки продуктів харчування та в напрямку інституційної структури ЄС в сфері контролю за безпекою харчових продуктів.

Якщо казати конкретно, то План дій передбачає наступне:

- Переглянути перелік заходів, яких необхідно вжити для поступового наближення до принципів ЄС в сфері законодавства про санітарний та фітосанітарний контроль та відповідні

¹ Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (FAO). "Проблеми забезпечення відповідності санітарним та фітосанітарним вимогам у зв'язку із вступом до СОТ та експортом з ЄС: приклад України" (2006 р.)

інститути, до якого додається розклад заходів та фінансовий план; впровадити ефективну реформу в цій сфері (наприклад, забезпечити чіткий розподіл сфер відповідальності інститутів, дотримання принципів Директиви 96/22/ЄС про заборону речовин та Директиви 96/23/ЄС про моніторинг залишків речовин);

- здійснити порівняльний аналіз законодавства ЄС та українського законодавства в сфері харчової гігієни, включаючи переробку харчової сировини. Якщо необхідно, то розробити проекти заходів законодавчої апроксимації в цій сфері, які мають супроводжуватися планом фінансування;
- досягти прогресу у забезпеченні відповідності законодавству ЄС в сфері відстеження харчових продуктів, та загальним принципам та вимогам щодо безпеки продуктів харчування (Регламент (ЄС) № 178/2002); ефективно впровадити систему пунктів контролю рівня ризику на підприємствах та контролюючих органах, включаючи підприємства рибної промисловості.

Зобов'язання в рамках СОТ

Всі діючі в Україні санітарні та фітосанітарні заходи, включаючи регламенти, накази, декрети та інші заходи, які безпосередньо або опосередковано впливають на міжнародну торгівлю сільськогосподарською продукцією, вже були приведені у відповідність положенням Угоди СПС СОТ. Перехідні періоди для приведення у відповідність не застосовувалися.

Інші угоди

Україна є членом Codex Alimentarius, Міжнародної епізоотичної організації (ОІЕ) та Міжнародної конвенції захисту рослин (ІРРС). Ці органи переважно встановлюють міжнародні стандарти, які можна використовувати як зразок для розвитку національних стандартів.

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ (ВТРАТИ ТА ЗДОБУТКИ)

Введення в дію нових та суворіших стандартів СПС призведе до декількох економічних наслідків в Україні:

- вдосконалення системи забезпечення безпечності харчових продуктів сприятиме поліпшенню здоров'я українських громадян;
- апроксимація стандартів полегшить здійснення експорту з України в ЄС в тих секторах, в яких була здійснена гармонізація, оскільки відповідні товари не треба буде перевіряти на відповідність додатковим стандартам, крім тих, що діють в Україні. Також і виробникам в ЄС буде простіше здійснювати експорт в Україну;
- в тих секторах, в яких буде здійснена апроксимація із стандартами ЄС, всі компанії (а не лише компанії експортери) змушені будуть витратитися на модернізацію виробництва з метою забезпечення відповідності новим стандартам;
- більші інвестиції у забезпечення відповідності вимогам нового законодавства може призвести до більших видатків (та банкрутств підприємств, які не зможуть забезпечити таку відповідність) у короткостроковій перспективі, однак у довгостроковій перспективі

такі інвестиції мають підвищити ефективність та знизити ціни. Ступінь цих наслідків залежатиме від конкретної галузі та від того, наскільки наближена вона вже була до стандартів ЄС.

Декілька нещодавніх досліджень з питань УВТ між Україною та ЄС були присвячені розгляду деяких вірогідних наслідків апроксимації українських норм та законів в сфері СПС до норм та стандартів ЄС. Повна гармонізація та взаємне визнання може коштувати дуже багато, з огляду² на досвід Польщі та Литви, вартість такої гармонізації може складати 2-3 відсотки ВВП (хоч Польща та Литва отримували від ЄС протягом шістьох років відповідно 172 та 205 мільйонів Євро на рік.

Конкретні наслідки для деяких секторів:

Зернові³: Україна вже експортує зернові до ЄС, і ця тенденція буде продовжуватися, оскільки до такої продукції в ЄС застосовується небагато технічних вимог.

М'ясо та м'ясна продукція⁴: У найближчому майбутньому необхідно буде здійснити значні інвестиції у засоби виробництва та для поновлення застарілої техніки для забезпечення відповідності вимогам ЄС щодо безпеки продуктів харчування. У довгостроковій перспективі очікується, що Україна перетвориться на одного з головних експортерів м'яса, м'ясної продукції та тваринних жирів до ЄС.

Фрукти⁵: У найближчій перспективі імпорту фруктів з ЄС може мати негативний вплив на українське виробництво в цій сфері, оскільки виробники намагатимуться забезпечити відповідність стандартам ЄС в сфері СПС через відповідні інвестиції. Однак після забезпечення такої відповідності обсяг експорту у ЄС має почати зростати та призвести до позитивного балансу у торгівлі в цій сфері. Експорт перероблених фруктів до ЄС також має зрости внаслідок цих тенденцій.

ПІДХОДИ ЄС В РАМКАХ ІНШИХ УГОД

Перші угоди ЄС про вільну торгівлю, такі як угоди з Мексикою та Чилі, зосереджувалися на процедурних аспектах СПС та визначали процедури для сторони, яка прагнула окремої угоди щодо еквівалентності заходів СПС, та процедури сертифікації та підтвердження відповідності заходам СПС іншої сторони. Ці процедури поширювалися на живих тварин, рослинні товари та м'ясні вироби, однак не охоплювали харчові добавки (всі харчові добавки та барвники); технологічні добавки; ароматизатори; іонізацію; хімічні речовини, що передаються від матеріалів упаковки; етикетування харчових продуктів; зазначення поживних характеристик на етикетках; кормові добавки; корми; медичні корми та суміші, генетично модифіковані організми (ГМО).

² CEPS, IFW та ICPS (2006 р.): Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським союзом та Україною

³ див. вище.

⁴ ECORYS (2008 р.): Оцінка впливу на стабільність торгівлі внаслідок УВТ між ЄС та Україною в рамках посиленої Угоди між Україною та ЄС

⁵ див. вище.

У випадку Євро-середземноморських та західно-балканських угод про асоціацію, угода про стандарти СПС йде далі та передбачає "поступову гармонізацію"⁶ ветеринарних та фітосанітарних стандартів.

ПИТАННЯ, ЩО СТАНОВЛЯТЬ ІНТЕРЕС ДЛЯ УКРАЇНИ

Що це означає для зацікавлених сторін та учасників переговорів в Україні: –

Наслідки: Що стосується гармонізації стандартів СПС із стандартами ЄС, то виглядає так, що цій сфері існує порівняно висока гнучкість з точки зору глибини та покриття (секторів) відповідних положень. Наприклад, апроксимація норм СПС буде менш амбітною, ніж взаємне визнання, коли не лише стандарти є еквівалентними, але й якщо органи в Україні, які сертифікують українських виробників, акредитуються та затверджуються органами ЄС:

- *Яким має бути рівень гармонізації?*
- *Які товари/сектори слід охопити?*
- *Які часові рамки передбачені для забезпечення дотримання вимог?*

Подальші кроки: Зацікавлені сторони мають налагодити позитивний контакт з учасниками переговорів - представниками державних відомств з метою погодження рівня, обсягу покриття та часові рамки гармонізації норм та процедур в сфері СПС:

- *Представники виробників повинні оцінити потенціал для експорту в ЄС, вартість приведення у відповідність нормам ЄС та спроможність цілого сектору забезпечити відповідність цим вимогам. В залежності від результатів, деякі фірми підтримають глибоку гармонізацію, тоді як інші будуть проти. Інші погодяться на гармонізацію, однак за певних умов стосовно секторів та часу. Кожна група має довести свою позицію на основі даних, фактів та цифр, та довести її до представників України на переговорах;*
- *державні відомства, які відповідають за впровадження заходів в сфері СПС, мають отримати розрахунки реалістичності та вартості гармонізації (включаючи взаємне визнання та існуючий потенціал випробувальних лабораторій) та визначити обсяг та час гармонізації. Відповідні позиції слід довести до відома представників України на переговорах, із наданням фактів та розрахунків вартості;*
- *Представники України на переговорах потім повинні будуть обговорити із зацікавленими сторонами обсяг та покриття гармонізації в сфері СПС з часом з метою погодження спільної позиції на переговорах.*

⁶ Наприклад, Стаття 71 Угоди про асоціацію між ЄС та Йорданією та Стаття 92 Угоди про стабілізацію та асоціацію між ЄС та Хорватією.

**Переговори стосовно Угоди про вільну торгівлю
між Україною та ЄС
Інформаційні замітки для зацікавлених сторін 6**

Торгівля послугами

Лібералізація торгівлі послугами передбачає внесення змін до національного законодавства, щоб дозволити діяльність закордонних операторів та/або надання національного режиму для закордонних операторів на вітчизняному ринку. Торговля послугами – це складна сфера, оскільки для кожного сектору послуг існує декілька методів надання цих послуг (метод 1: транскордонний – наприклад, електронне пересилання оброблених даних; метод 2: споживання за кордоном – наприклад, приїзд до країни іноземних туристів; метод 3: комерційна присутність – наприклад, діяльність відділень іноземного банку; метод 4: тимчасове пересування фізичних осіб (наприклад, закордонних будівельників). Разом з тим, на відміну від переговорів стосовно торгівлі товарами, переговори з питань торгівлі послугами зазвичай передбачають застосування підходу на основі позитивного переліку, тобто передбачається, що лібералізації підлягатимуть лише ті сфери послуг та методи надання послуг, які включені до такого переліку, тоді як у випадку торгівлі товарами лібералізації підлягають всі товари крім винятків, зазначених у переліку.

Травень 2008 року

Звіт підготували:

Кріс Косгроув
та
Марк Хейлієр
експерти компанії

CTA
ECONOMIC & EXPORT ANALYSTS LTD

505 Pinner Road, Harrow HA2 6EH, United Kingdom

Tel: (+44) 870 199 5835 Fax: (+44) 870 383 5011

office@ctaeconomic.com

www.ctaeconomic.com

ПОТОЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ

Національний рівень

Під час ведення переговорів із Світовою організацією торгівлі (СОТ), Україна лібералізувала власну сферу послуг, в результаті чого вона має режим торгівлі послугами, який є одним з найбільш відкритих та ліберальних послуг. В більшості сфер послуг Україна скасувала обмеження щодо доступу до ринку та забезпечує надання національного режиму для постачання послуг за методами з 1 по-3¹. Нижче наведені всі обмеження на торгівлю послугами, що діють в Україні:

Сектор або Галузь	Метод надання			
	надання через кордон	споживання за кордоном	комерційна присутність	тимчасове перебування фізичних осіб
(ДР – доступ до ринку, НР – національний режим)				
ДІЛОВІ ПОСЛУГИ				
Юридичні послуги			ДР: тільки українські громадяни можуть надавати нотаріальні послуги.	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Облік	ДР: офіційні аудиторські звіти повинні бути підтвержені українським аудитором або українською аудиторською фірмою.			ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Медичні та стоматологічні послуги та послуги акушерок, санітарок, фізіотерапевтів та працівників швидкої допомоги			ДР: професійні кваліфікаційні вимоги – відповідно до українського законодавства. НР: Закордонні постачальники послуг повинні говорити українською мовою.	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
КОМУНІКАЦІЙНІ ПОСЛУГИ				
Поштові та кур'єрські послуги (включаючи послуги експрес - пошти)	ДР: ліцензійні системи можуть бути передбачені для під-секторів з (i) по (iv): (адресована пошта; адресовані пакунки, адресовані видання та експрес доставка), для яких передбачені загальні службові обов'язки. Такі ліцензії можуть передбачатися окремими загальними службовими обов'язками та/або бути пов'язаними з фінансовими внесками до компенсаційного фонду. Нічого не передбачено для під-секторів з (v) по (viii).			ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
ПОСЛУГИ ДИСТРИБУЦІЇ				
Послуги з оптової торгівлі книжками, газетами, журналами (крім канцтоварів)			ДР: Іноземна участь обмежена 30% протягом 5 років з дати вступу. Після того – ніяких обмежень.	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
ОСВІТА				
Початкова; Середня Та Вища			ДР: згідно з українським законодавством лише громадянин України може очолювати освітній заклад, незалежно від форми власності.	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний

¹ Україна майже не має зобов'язань щодо методу 4.

Сектор або Галузь	Метод надання			
	надання через кордон	споживання за кордоном	комерційна присутність	тимчасове перебування фізичних осіб
(ДР – доступ до ринку, НР – національний режим)				
ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ				
Пряме страхування (життя та інші форми)	ДР: непов'язаний ²			ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Страхове посередництво - наприклад, брокерська та агентська діяльність	ДР: непов'язаний ³ Після 5 років з дати вступу: без обмежень.			ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Торгівля: - деривативи; - інструменти обмінного курсу та відсоткової ставки, включаючи такі продукти як свопи та форвардні угоди	ДР: непов'язаний			ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Участь в емісії усіх видів цінних паперів, включаючи страхування та розміщення у якості агента (державного або приватного) та надання відповідних послуг			ДР: тільки юридичні особи, які займаються винятково емісією цінних паперів, а також банки.	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
МЕДИЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ПОСЛУГИ				
Послуги лікарень; Інші послуги з охорони здоров'я	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний		ДР: професійні Кваліфікаційні Вимоги – відповідно до українського законодавства	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
КУЛЬТУРА, СПОРТ, ВІДПОЧИНОК				
Розважальні Послуги (включаючи театри, виступи музичних груп та циркові виступи)	ДР: непов'язаний			ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Кінотеатри	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний	НР: непов'язаний	Ніяких, крім доступу до субсидій: Непов'язані.	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Послуги інструкторів - танцюристів	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний			ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Послуги агенцій новин			ДР: іноземні інвестиції обмежені 35%.	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Бібліотеки, архіви, музеї та інші послуги в сфері культури	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний	НР: непов'язаний	НР: непов'язаний	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний

² нічого не передбачено для: страхування ризиків, пов'язаних з морськими перевезеннями та комерційною авіацією та запусками космічних човнів та вантажів (включаючи супутники), якщо таке страхування поширюється на все або дещо з наступного: товари, що транспортуються, човен, що перевозить товари, а також будь-які відповідні зобов'язання, що виникають у зв'язку з таким перевезенням.

³ нічого не передбачено для: страхування ризиків, пов'язаних з морськими перевезеннями та комерційною авіацією та запусками космічних човнів та вантажів (включаючи супутники), якщо таке страхування поширюється на все або дещо з наступного: товари, що транспортуються, човен, що перевозить товари, а також будь-які відповідні зобов'язання, що виникають у зв'язку з таким перевезенням.

Сектор або Галузь	Метод надання			
	надання через кордон	споживання за кордоном	комерційна присутність	тимчасове перебування фізичних осіб
	(ДР – доступ до ринку, НР – національний режим)			
ТРАНСПОРТНІ ПОСЛУГИ				
Послуги вантажних морських перевезень; зберігання та складування; митне оформлення для морського транспорту; контейнери та депо	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний			ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Внутрішні водні шляхи - пасажирський та вантажний транспорт (за винятком каботажного)	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний		ДР: непов'язаний	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Системи замовлення повітряного транспорту	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний		ДР: непов'язаний НР: непов'язаний	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Залізничний пасажирський та вантажний транспорт	ДР: непов'язаний		ДР: непов'язаний	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Автомобільний пасажирський та вантажний транспорт	ДР: непов'язаний		Ніяких у разі реєстрації в якості юридичної особи.	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Допоміжні послуги - всі види транспорту за Винятком агентських послуг з вантажних перевезень	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний			ДР: непов'язаний НР: непов'язаний
Інші послуги				
Послуги салонів краси; масаж, спа, перукарські послуги	ДР: непов'язаний НР: непов'язаний			ДР: непов'язаний НР: непов'язаний

Крім того, непов'язані обмеження передбачені для горизонтальних питань – таких як іноземна власність на землю та субсидії та державна підтримка для іноземних постачальників послуг.

Угоди між Україною та ЄС

УПС та План дій Україна – ЄС передбачають “поступове скасування обмежень з метою поступового надання послуг між ЄС та Україною в деяких секторах”. УПС визначає відповідні заходи в деяких секторах, включаючи морський транспорт, поштові послуги, а також освітні та фінансові послуги. Крім того, План дій визначає законодавчі заходи, які слід вжити в усіх секторах з тим, щоб:

- забезпечити координацію усіх відповідних адміністративних закладів з метою сприяння постачання послуг та скасувати бар'єри у торгівлі послугами;
- забезпечити ефективне впровадження законодавства, яке встановлює основні принципи недискримінації, впровадження

більш деталізованого вторинного або галузевого законодавства, якщо необхідно.

Зобов'язання в рамках СОР

Більшість зобов'язань вступили в силу зі вступом України до СОР. Те не менш декілька з цих зобов'язань вступають в силу пізніше, а саме:

- страхове посередництво, наприклад, брокерське або агентське: зараз доступ до ринку є непов'язаним, однак через 5 років після вступу не можна буде застосовувати ніяких обмежень/винятків.
- послуги з оптової торгівлі/дистрибуції книжок, газет, журналів(крім канцтоварів): через п'ять років після дати вступу участь закордонних суб'єктів обмежена 30 відсотками, пізніше – ніяких обмежень.

Оскільки України є новим членом СОР і оскільки її зобов'язання з лібералізації послуг є більш глибокими, ніж зобов'язання первинних учасників Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС), навряд чи від України будуть вимагати подальшої лібералізації відповідно до будь-якої угоди СОР, укладеної в рамках дохійських переговорів.

Інші угоди

Україна не має інших двосторонніх угод, пов'язаних із доступом до ринків послуг.

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ (ВТРАТИ ТА ЗДОБУТКИ)

Надання іноземним учасникам доступу до ринку в сфері торгівлі послугами в Україні та надання їм національного режиму загострить конкуренцію в цих галузях, що призведе до зменшення цін, підвищення якості та поширення асортименту послуг. Наближення до законодавства ЄС ще більше загострить конкуренцію з боку як українських, так і європейських постачальників послуг, що ще більше зменшить ціни. Надання ЄС більшого доступу на ринки України означатиме, що ЄС надасть більший доступ українським постачальникам послуг, що призведе до зростання експорту українських послуг. Нещодавні дослідження можливих наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС здебільшого лише визначають ситуацію в сфері послуг, що склалася в Україні (за секторами та за галузями), та не розглядають потенційні вигоди від подальшої лібералізації.

Разом з тим, були наведені декілька важливих оцінок, а сам:

- З огляду на досвід інтеграції сфери послуг центральноєвропейських країн з ЄС, ВВП України міг би збільшитися на 39 відсотків² на основі повної інтеграції ринку послуг з ринком послуг ЄС (лібералізація та апроксимація усіх галузей послуг).
- для послуг дистрибуції,³ загострення конкуренції веде до збільшення продуктивності, однак також до банкрутства компаній після прийняття УВТ.

² Дослідження Центру соціальних та економічних досліджень (CASE) (2006 р.) Перспективи економічних відносин між ЄС та Україною

³ ECORYS (2008 р.) Оцінка впливу на стабільність торгівлі УВТ між ЄС та Україною в рамках посиленої Угоди між Україною та ЄС

- вітчизняні постачальники транспортних послуг⁴ в Україні у найближчій перспективі можуть відчути падіння обсягів виробництва та зайнятості, однак з часом ці показники зростуть, так само як і частка ринку, зайнята транспортними операторами ЄС.
- Відкриття ринку ЄС може мати менш позитивні наслідки на транспортну галузь ЄС⁵ якщо відповідний доступ буде наданий українським операторам без обов'язкового забезпечення вимог ЄС щодо якості (професійні вимоги – фінансове положення, професійна компетентність та професійна репутація, кваліфікація водія, а також технічні та екологічні стандарти, тощо). Такі вимоги застосовуються до транспортних операторів ЄС, та не обов'язково до українських операторів, що з'являються на ринку ЄС. Різниця в рівні цих вимог може надати конкурентну перевагу українським операторам та мати негативні наслідки для європейської транспортної галузі.
- очікуваний вплив УВТ на послуги в сфері комунікацій⁶ не має бути дуже великим. Що стосується економічних наслідків, то конкуренція має загостритися, а ціни повинні зменшитися, що у довгостроковій перспективі може призвести до ймовірного збільшення обсягу послуг та рівня зайнятості.
- Постачальники фінансових послуг в Україні в результаті УВТ мають зазнати негативного впливу. Ціна на фінансові послуги повинні зменшитися, що повинно мати потужний позитивний вплив на решту економіки України.

ПІДХОДИ ЄС В РАМКАХ ІНШИХ УГОД

Підхід ЄС до торгівлі послугами в контексті переговорів про УВТ передбачав укладення угоди, яка мала б доповнити ГАТС та за якої були б визначені рівні лібералізації для кожного з секторів послуг, а також детально визначений дозволений метод доступу. Це стосується обох сторін. Це також стосується УВТ між ЄС та Чилі, а також багатьох Євро-середземноморських угод. Разом з тим, Угода про асоціацію між Хорватією та ЄС йде ще далі у конкретному визначенні апроксимації законодавства та гармонізації методів регулювання та контролю сфер послуг із законодавством та методами ЄС. Угода про асоціацію між Хорватією та ЄС містить конкретні положення для транспортних та фінансових послуг, та передбачає перехідний період тривалістю чотири роки.

ПИТАННЯ, ЩО СТАНОВЛЯТЬ ІНТЕРЕС ДЛЯ УКРАЇНИ

Що це означає для зацікавлених сторін та учасників переговорів в Україні:–

Наслідки: Здається ймовірним, що ЄС звернеться до України з проханням взяти на себе більше зобов'язань, ніж це передбачено в її пропозиціях СОТ, та що УВТ піде далі, ніж положення Угоди про партнерство та співробітництво (УПС) та зобов'язання України в рамках СОТ:

⁴ див. вище.

⁵ див. вище.

⁶ див. вище.

- Які подальші зобов'язання може бути змушена взяти на себе Україна?
- Чи є сектори, які необхідно захистити? На яких підставах?
- Які сфери послуг в ЄС українських постачальники послуг хотіли б бачити лібералізованими?

Подальші кроки: Зацікавлені сторони мають налагодити позитивний контакт з учасниками переговорів - представниками державних відомств з метою погодження розкладу лібералізації сфер послуг для України та ЄС:

- Представники постачальників послуг, які залишаються захищеними відповідно до зобов'язань в рамках СОТ (див. Розклад СОТ ГАТС або зведену таблицю, наведену вище) повинні оцінити вплив подальшої лібералізації з ЄС. Ті, хто вважає, що ці обмеження слід залишити, мають обґрунтувати власну позицію на основі доказів, даних та аналізу (інтереси щодо захисту);
- Представники постачальників послуг, які зараз зіштовхуються з обмеженням доступу до ринку або обмеженням національного режиму на ринках ЄС (включаючи право використовувати українських працівників), повинні довести власні проблеми до відома представників України на переговорах та звернутися з проханням забезпечити подальшу лібералізацію цих секторів в ЄС (інтереси щодо наступу);
- Представники України на переговорах мають забезпечити відповідність українських наступальних та захисних інтересів та розкладів СОТ ГАТС України та ЄС з тим, щоб опрацювати перелік секторів для взаємної лібералізації та забезпечення доступу до ринку.

Наслідки: Здається вірогідним, що ЄС звернеться до України з проханням забезпечити подальше наближення її законодавства в сфері послуг до відповідного законодавства ЄС:

- Які сектори та під-сектори слід включити, а які під-сектори зарезервувати?
- Які часові рамки слід надати Україні для забезпечення апроксимації?
- Який рівень інституційного розвитку буде необхідний?

Подальші кроки: Зацікавлені сторони повинні встановити позитивний контакт з учасниками переговорів - представниками державних відомств з метою погодження найкращих часових рамок та рівня ухвалення та забезпечення дотримання законодавства ЄС в сфері послуг:

- Представники постачальників послуг, які вважають, що швидке впровадження та імплементація законодавства ЄС в їхніх секторах матиме позитивні наслідки, мають навести відповідні аргументи, тоді як ті постачальники послуг / представники секторів, які вважають, що слід забезпечувати *status quo* (тобто продовжити державні монополії, державну підтримку або монополні обмеження) також мають викласти свої аргументи на підтримку винятків або тривалішого перехідного періоду;
- українські регуляторні структури/галузеві міністерства повинні визначити, чи мають бути виключені відповідні сектори (відповідні рішення мають бути повністю обґрунтовані), а також визначити вимоги до інституційного потенціалу та вартість реалізації апроксимації законодавства та методів примусового забезпечення дотримання вимог законодавства ЄС;
- після цього зацікавлені сторони можуть сформулювати узгоджену з урядом позицію щодо часових рамок необхідних для повного впровадження законодавства ЄС в сфері послуг та методів примусового забезпечення його дотримання в конкретних секторах чи під-секторах, а також часові рамки, необхідні для впровадження.

**Переговори стосовно Угоди про вільну торгівлю
між Україною та ЄС
Інформаційні замітки для зацікавлених сторін 7**

Політика в сфері конкуренції

Переговори з питань антимонопольної політики спрямовані на забезпечення чесної конкуренції на ринках обох сторін, та охоплюють такі сфери, як антимонопольне законодавство, державна підтримка та державні підприємства. Антимонопольне законодавство прагне забезпечити таке положення, коли компанії не вживатимуть заходів, які можуть спричинити викривлення ринку або обмежити конкуренцію (антимонопольні заходи, злиття, тощо). В сфері питань державної допомоги наглядають, щоб підтримка, надана певному сегменту бізнесу, не спричинила несправедливе викривлення ринку та не обмежувала конкуренцію. В сфері питань щодо державних підприємств наглядають, чи не обмежує існування підприємств державної форми власності конкуренцію, включаючи ті сектори, в яких існує природна монополія. В контексті угоди про вільну торгівлю (УВТ) ці питання стосуються наслідків будь-якої недобросовісної торговельної практики для конкуренції з боку імпортованих товарів, однак вони також впливатимуть і на конкуренцію на внутрішньому ринку.

Травень 2008 року

Звіт підготували:

Кріс Косгроув
та
Марк Хейлієр
експерти компанії

CTA
ECONOMIC & EXPORT ANALYSTS LTD

505 Pinner Road, Harrow HA2 6EH, United Kingdom

Tel: (+44) 870 199 5835 Fax: (+44) 870 383 5011

office@ctaeconomic.com

www.ctaeconomic.com

ПОТОЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ

Національний рівень

Україна має відповідну антимонопольну правову базу, яка спирається на Конституцію 1996 року, а також на Закон України № 2210-III "Про захист економічної конкуренції" від 11 грудня 2001 року, та на Закон № 236/96 "Про захист від недобросовісної конкуренції" від 7 червня 1996 року.¹ За оцінками деяких джерел², українське антимонопольне законодавство повністю відповідає антимонопольному законодавству ЄС.

З метою впровадження цих законів, в Україні було створено державний орган з питань конкуренції - Антимонопольний комітет України, який уповноважений здійснювати регулювання питань щодо злиття компаній, зловживання домінуючим положенням, недобросовісної конкуренції та антиконкурентних дій з боку державних органів (включаючи державну підтримку, державні закупівлі та ціновий контроль).

Окремого закону про державну підтримку в Україні не існує.

В Україні також діє закон "Про природні монополії", який визначає, в контексті України, природні монополії та напрямки їх діяльності. Такі монополії діють відповідно до галузевого законодавства (наприклад - транспорт, електроенергія, тощо), однак створені регулюючі органи здійснюють нагляд лише у двох таких галузях, а також повинні забезпечити відсутність зловживання монопольним становищем.

Угоди між Україною та ЄС

Як План дій Україна - ЄС, так і Угода про партнерство та співробітництво (УПС) містять положення щодо забезпечення відсутності "обмежень конкуренції з боку підприємств або через державне втручання, які можуть впливати на торгівлю між ЄС та Україною",³ та, якщо казати конкретніше, передбачають "продовження прогресу у створенні дієвої ринкової економіки, включаючи такі сфери, як формування цін, контроль державної допомоги та створення правового середовища, спрямованого на забезпечення добросовісної конкуренції між економічними операторами".⁴

¹ Звіт робочої групи СОТ

² CEPS, IFW та ICPS (2006) Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським союзом та Україною, 6.3.2, стор. 100

³ УПС - Стаття 49, параграф 1

⁴ План дій Україна - ЄС Україна, параграф 16

Нижче наведені положення Статті 49 УПС, які далі уточнюються в Плані дій Україна - ЄС:

Антимонопольна політика	Державна допомога	Природні монополії/державні торговельні підприємства
<p>2.1 [...] мати та забезпечувати дотримання законів щодо обмежень конкуренції [...].</p>	<p>2.2 [...] утримуватися від надання державної підтримки, які надають перевагу деяким підприємствам або виробництву товарів, які не є основними товарами [...] або надання послуг, які порушують умови конкуренції та впливають на торгівлю між ЄС та Україною.</p>	<p>2.5 У випадку державних підприємств, або підприємств, яким держави – члени або Україна надали ексклюзивні права, [...] починаючи з четвертого року після набуття чинності цією Угодою, забезпечити недопущення впровадження або продовження застосування будь-яких заходів, які викривляють умови торгівлі між ЄС та Україною</p>
<p>[...] забезпечити достатність та відповідність вимогам ЄС вітчизняного антимонопольного законодавства та контрольного режиму.</p> <ul style="list-style-type: none"> – визначити адекватність, а також відповідність вимогам ЄС, існуючої законодавчої бази, зокрема у зв'язку із принципами недопущення дискримінації, прозорість та процедурної добросовісності; – продовжити забезпечувати незалежність антимонопольного комітету, забезпечити необхідні правові повноваження та ресурси; поліпшити навчальну підготовку кадрів. 	<p>[...] та розробити законодавство та режим контролю, сумісні з відповідним законодавством та режимом ЄС – розробити та ухвалити законодавство про державну підтримку, включаючи, зокрема:</p> <ul style="list-style-type: none"> – визначення державної підтримки, сумісне з визначенням, яке діє в ЄС; – принцип недопущення державної підтримки, яка викривлятиме торгівлю між Україною та ЄС. 	

Зобов'язання в рамках СОТ

В межах власних зобов'язань, взятих в рамках Світової організації торгівлі (СОТ), Україна погодилася, починаючи з дати її вступу до СОТ, скасувати усі експортні субсидії та субсидії, спрямовані на підтримку заміни імпорту. Разом з тим, ці зобов'язання не охоплюють сферу державної підтримки, або регулювання державної підтримки для забезпечення порушень умов конкуренції. Україна зараз надає державну підтримку в рамках спеціальних економічних зон та пріоритетних територій, технологічним паркам, а також надає конкретну галузеву допомогу рибним господарствам, суднобудівельній промисловості, автомобілебудівній промисловості, літакобудуванню, в галузі будівництва, космічній індустрії, вугледобувній галузі, та в сфері видавничої діяльності (видання книжок). Ніяких інших зобов'язань, пов'язаних з державною підтримкою, Україна на себе не брала.

В рамках дохійської Угоди міністрів СОТ були розпочаті переговори з питань політики в сфері конкуренції, якої б Україна мала б дотримуватися. Однак Генеральна рада СОТ ухвалила 1 серпня 2004 року наступне Рішення: "політика щодо конкуренції [...] не буде частиною робочої програми, що визначена у Декларації, і тому під час дохійського раунду СОТ ніяких заходів щодо проведення переговорів щодо цих питань вжито не буде".

Інші угоди

Україна не має інших двосторонніх угод, пов'язаних з політикою в сфері конкуренції.

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ (ВТРАТИ ТА ЗДОБУТКИ)

Головним економічним наслідком підвищеного рівня конкуренції на українському ринку має бути зменшення цін. Монополістичні та інші структурні перекося "витісняють" інших, більш ефективних виробників, внаслідок чого ціни "контролюються" на більш високому рівні. Крім того, загострення конкуренції має розширити можливість вибору споживачів, оскільки обмежена кількість домінуючих компаній зазвичай надають товари обмеженого асортименту та низької якості. І останнє – анти-конкурентне середовище стримує інновації, оскільки домінуючі компанії не мають стимулів або потреби створювати нові товари або виробничі процеси, а тому більша конкуренція підвищує економічну ефективність.

В результаті такого загострення конкуренції та зменшення цін, українські виробники підвищать свою міжнародну конкурентоспроможність і тому обсяг українського експорту зросте.

Незважаючи на те, що всі нещодавні дослідження щодо потенційних наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС розглядали питання політики в сфері конкуренції, жодне дослідження не змогло запропонувати кількісні розрахунки вигоди для України від підвищення рівня конкуренції. Більшість з цих досліджень зосереджуються на деталізацію недоліків існуючої в Україні системи:

- Незважаючи на те, що Україна має дієве антимонопольне законодавство, забезпечення дотримання цього законодавства є дуже незадовільним, та більш того - самостійність антимонопольного комітету, головного органу, який відповідає за забезпечення дотримання політики в сфері конкуренції, була обмежена.⁵
- 31 відсоток⁶ усіх продажів в Україні – це продажі підприємств – монополістів, а ще 14 відсотків продажів – це частка продажів олігопольних підприємств, що означає, що лише 55 відсотків загальних продажів в Україні здійснюється на конкурентних ринках.
- Найбільш обмежені (анти-конкурентні) ринки – це ринки транспорту та телекомунікацій (лише 15 відсотків продажів здійснюються за умов конкуренції), енергоносіїв та вугілля (23 відсотки), машинобудування (50 відсотків) та сільське господарство та харчова промисловість (53 відсотки).⁷
- Головні олігопольні ринки⁸ в Україні, які також отримують вигоду від розширення конкуренції – це цемент, пиво, тютюн, мобільні телефони та бензин.
- З 2003 та по 2004 рік,⁹ кількість випадків зловживання монопольним становищем збільшилася, однак Антимонопольний комітет виявився неефективним, оскільки рівень концентрації монополістичних галузей у виробництві за той самий період зріс. Це пов'язують з тим фактом, що Антимонопольний комітет

⁵ Дослідження Центру соціальних та економічних досліджень (CASE) (2006 р.) Перспективи економічних відносин між ЄС та Україною та CEPS, IFW та ICPS (2006 р.) Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським союзом та Україною.

⁶ ECORYS (2008) Оцінка впливу на стабільність торгівлі для УВТ між ЄС та Україною в рамках посиленої Угоди між Україною та ЄС

⁷ див. вище.

⁸ див. вище.

⁹ Центр соціальних та економічних досліджень (CASE) (2006 р.) Перспективи економічних відносин між ЄС та Україною

застосував засоби цінового контролю, що фактично обмежує конкуренцію.

ПІДХОДИ ЄС В РАМКАХ ІНШИХ УГОД

ЄС застосовував різні підходи до питань політики щодо конкуренції та державної підтримки під час переговорів щодо УВТ:

- В таких угодах, як Угода про асоціацію між ЄС та Чилі¹⁰, положення конкурентної політики обмежуються застосуванням "[...] відповідного законодавства сторін в сфері конкуренції [...] щоб уникнути зменшення або руйнування переваг процесу лібералізації торгівлі товарами та послугами через анти-конкурентну поведінку. З цією метою Сторони погодилися співпрацювати та узгоджувати дії своїх державних органів в сфері конкуренції"; що стосується державної монополії, то "ніщо [...] не повинно [...] перешкоджати існуванню державних або приватних монополій відповідно до відповідного законодавства Сторін", а державна підтримка обмежується наданням "інформації про державну підтримку на щорічній основі, включаючи загальну суму такої допомоги та, якщо можливо, інформацію за секторами".
- Інші УВТ, такі як угода з Албанією (а також Хорватією та деякими середземноморськими країнами) йдуть далі та передбачають заборону будь-якої анти-конкурентної практики, включаючи державну підтримку, "які порушують, або загрожують порушити умови конкуренції шляхом надання переваги певним підприємствам або деяким товарам". Оцінювати таку практику можна лише із застосуванням метода, встановленого законодавством ЄС. Більш того, Албанія повинна буде прийняти відповідне законодавство ЄС та забезпечити, щоб вся державна підтримка, державні монополії та ексклюзивні права, надані відповідним суб'єктам, відповідали вимогам конкурентного законодавства ЄС. Були надані перехідні періоди для цілей впровадження відповідного законодавства та дієвих методів його реалізації тривалістю до 4 років.

ПИТАННЯ, ЩО СТАНОВЛЯТЬ ІНТЕРЕС ДЛЯ УКРАЇНИ

Що це означає для зацікавлених сторін та учасників переговорів в Україні:–

Наслідки: Здається вірогідним, що ЄС звернеться до України з проханням щодо подальшого наближення її законодавства в сфері конкуренції до законодавства ЄС, включаючи впровадження законів, пов'язаних із державною допомогою. Також ймовірно, що ЄС наполягатиме на забезпеченні кращого дотримання стандартів ЄС:

- ➔ *Які часові рамки слід передбачити для України для приведення у відповідність?*
- ➔ *Чи слід зробити винятки для деяких секторів? На яких підставах?*
- ➔ *Який рівень розвитку відповідних структур необхідно буде забезпечити?*

¹⁰ Подібні положення наведені також і в УВТ з Мексикою

Подальші кроки: Зацікавлені сторони мають встановити позитивний контакт з учасниками переговорів - представниками державних відомств з метою погодження найбільш доречних для України часових рамок та обсягу адаптації до законодавства ЄС в сфері конкуренції та забезпечення його дотримання:

- • Представники виробників, які вважають, що швидке розширення конкуренції в їх секторах буде вигідним, мають навести відповідні аргументи, тоді як ті виробники/ представники галузей, які виступатимуть за збереження status quo (наприклад, природні монополії, які є необхідними в українському контексті, однак які не були б дозволені відповідним законодавством ЄС), також мають сформулювати свої аргументи на підтримку винятків або триваліших перехідних періодів;*
- українські державні органи в сфері конкуренції / галузеві міністерства (якщо іншого регулюючого органу в галузі не існує) повинні визначитися, чи слід робити винятки для певних галузей (якщо так, то це необхідно повною мірою обґрунтувати), та визначити спроможність, вимоги та вартість здійснення апроксимації до законодавства ЄС;*
- Зацікавлені сторони після цього можуть сформулювати спільну з урядом позицію щодо часових рамок для повного впровадження конкурентного законодавства ЄС та методів забезпечення його дотримання, та щодо будь-яких винятків, що мають бути обговорені під час переговорів.*

**Переговори стосовно Угоди про вільну торгівлю
між Україною та ЄС
Інформаційні замітки для зацікавлених сторін 8**

Інтелектуальна власність

Переговори з питань права інтелектуальної власності (ПІВ) передбачають забезпечення того, щоб "інтелектуальна власність" компаній у кожній з країн були належним чином захищені, щоб забезпечити довіру та посилити бажання вести торгівлю та інвестувати у ринки іншої сторони (оскільки компанії перебуватимуть під захистом закону у разі будь-яких порушень). Такі права поширюються на патенти, авторські права, торгові марки, промислові зразки, інтегральні мікросхеми та географічні позначення (ГП).

Травень 2008 року

Звіт підготували:

Кріс Косгроув
та
Марк Хейліер
експерти компанії

CTA
ECONOMIC & EXPORT ANALYSTS LTD

505 Pinner Road, Harrow HA2 6EH, United Kingdom

Tel: (+44) 870 199 5835 Fax: (+44) 870 383 5011

office@ctaeconomic.com

www.ctaeconomic.com

ПОТОЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ

Національний рівень

Українське законодавство в сфері ПІВ розвинулося нещодавно на основі зобов'язань, взятих в рамках Світової організації торгівлі (СОТ) та, особливо, в рамках Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС). Зараз в Україні діє 10 конкретних законів та більш ніж 100 підзаконних актів та правил, що регулюють права інтелектуальної власності. Україна підписала 18 відповідних багатосторонніх угод.

Державний департамент інтелектуальної власності відповідає за формування та впровадження політики України в сфері інтелектуальної власності. Підрозділ цього департаменту, який складається з державних інспекторів, протидіє виробництву та реалізації підроблених товарів, зокрема дисків для систем лазерного зчитування.

В Україні справами інтелектуальної власності займається Патентний суд та спеціальні ради юстиції в складі Вищого господарського суду України, господарські суди міськ Києва та Севастополя, областей та Республіки Крим, а також в складі господарських апеляційних судів.

Угоди між Україною та ЄС

Як Угода про партнерство та співробітництво (УПС) між ЄС та Україною, так і План дій Україна – ЄС, зобов'язують Україну ухвалити такі правила в сфері ПІВ, які б були "подібними" до відповідних правил ЄС, через 5 років після підписання УПС (через 5 років з 2004 року). План дій Україна - ЄС Україна конкретно визначає, що Україна має:

- забезпечити впровадження та ефективне дотримання законодавства, яке відповідає вимогам ТРИПС, після приєднання України до СОТ;
- забезпечити виконання законодавства з питань торгових марок та географічних позначень;
- продовжити гармонізацію свого законодавства із законодавством ЄС в сфері захисту прав інтелектуальної власності та прав на промислову власність;
- забезпечити ефективне застосування санкцій у разі порушень прав інтелектуальної власності та прав промислової власності;
- сприяти створенню та ефективній діяльності необхідних асоціацій власників права та забезпечити ведення діалогу з ними та користувачами інтелектуальної власності.
- підсилити органи правопорядку (адміністративні та судові) та забезпечити належний доступ до судових перевірок.
- підсилити адміністративну співпрацю між відповідними українськими
- національними органами та відповідними органами та відомствами третіх країн.
- вжити ефективні заходи проти підроблених/піратських товарів в конкретних секторах.

Зобов'язання в рамках СОТ

Україна виконала свої обов'язки щодо СОТ ще до вступу шляхом прийняття та внесення змін до свого законодавства та створення відповідних судових та правоохоронних інститутів.

Дохійська Угода міністрів СОТ має в собі дві складові ТРІПС: забезпечення доступу до ліків (що вже було затверджено Рішенням Генеральної ради від 30 серпня 2003 року щодо виконання параграфу 6 дохійської Декларації про Угоду ТРІПС та охорону громадського здоров'я) та нотифікації щодо географічних позначень. Стаття 23.4 Угоди ТРІПС та параграф 18 дохійської Декларації міністрів зобов'язує членів СОТ погодити та створити систему нотифікації та реєстрації географічних позначень для вина та спиртових напоїв. Разом з тим на цей час ще нічого конкретного в цій сфері не узгодили. Однак якщо та коли буде завершений дохійській раунд переговорів, Україна та ЄС будуть зобов'язані реалізувати таку систему нотифікацій.

Інші угоди

Україна є членом 18 багатосторонніх угод, пов'язаних з міжнародними правами власності, які в принципі відповідають відповідним обов'язкам в рамках СОТ. Ніяких інших двосторонніх домовленостей Україна не має.

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ (ВТРАТИ ТА ЗДОБУТКИ)

Економічним наслідком більш ефективної реалізації захисту ПІВ буде збільшення інвестицій в Україну, оскільки компанії ЄС будуть впевнені, що їх інтелектуальна власність перебуватиме під захистом закону. Більш того, компанії ЄС також скоріше використовуватимуть інноваційні технології та методи, які б у разі відсутності надійної системи захисту ПІВ вони не наважилися б застосувати через можливість їх втрати. Що стосується наслідків такого зростання інвестицій та поліпшення технологій в економіці України, то головним результатом буде зменшення собівартості виробництва. Лише в рамках одного дослідження були отримані розрахунки наслідків ефективного забезпечення дотримання та ухвалення *acquis* ЄС для України. За цими розрахунками, собівартість виробництва в межах усієї економіки України може скоротитися на 20 відсотків¹.

ПІДХОДИ ЄС В РАМКАХ ІНШИХ УГОД

Більшість УВТ ЄС (включаючи угоди з середземноморськими країнами) містять зобов'язання² "забезпечити адекватний та ефективний захист інтелектуальної власності, прав промислової та комерційної власності у відповідності з найвищими міжнародними стандартами, включаючи ефективні засоби правового захисту таких прав".

УВТ між ЄС та Чилі є не такою чіткою, та просто передбачає "співпрацю" в сфері ПІВ та детально визначає технічну допомогу та рекомендації, які мають бути надані ЄС.

Угоди про стабілізацію та асоціацію з Хорватією та Албанією йдуть далі, ніж інші угоди, та зобов'язують ці країни забезпечити, відповідно через 3 та 4

¹ ECORYS (2008) Оцінка впливу на стабільність торгівлі УВТ між ЄС та Україною в рамках посиленої Угоди між Україною та ЄС

² УВТ між ЄС та Йорданією

роки, "такий рівень захисту інтелектуальної власності, прав на промислову та комерційну власність, який буде подібним до рівня, що існує в ЄС, включаючи ефективні засоби правової охорони таких прав". Більш того, у разі виникнення проблем в сфері ПІВ, ці проблеми мають бути вивчені Радою з питань стабілізації та асоціації з метою узгодження взаємоприйняттого рішення.

ПИТАННЯ, ЩО СТАНОВЛЯТЬ ІНТЕРЕС ДЛЯ УКРАЇНИ

Що це означає для зацікавлених сторін та учасників переговорів в Україні:–

Наслідки: Виглядає ймовірним, що ЄС та Україна узгодять між собою такий підхід, який буде більш далекосяжним, ніж угоди про вільну торгівлю з Хорватією та Албанією, тому що вони не лише узгодили розклад для впровадження та забезпечення захисту на рівні, "подібному" до рівня ЄС, але й мають погодити розклад апроксимації із законодавством ЄС та забезпечення його дотримання (включаючи митний контроль в сфері ПІВ). Тому залишається знайти відповідь на наступне запитання стосовно апроксимації в сфері ПІВ:

→ Які часові рамки слід надати Україні, щоб вона змогла привести власне законодавство та методи забезпечення його реалізації у відповідність із законодавством та практикою ЄС?

Подальші кроки: Зацікавлені сторони мають встановити позитивний контакт з учасниками переговорів - представниками державних відомств з метою погодження найкращих часових рамок для приведення українського законодавства та методів забезпечення його дотримання у відповідність законодавству ЄС:

- Представники галузей, на які впливає більш суворий захист ПІВ в Україні, мають обґрунтувати необхідність перехідного періоду для забезпечення дотримання міжнародних вимог в сфері ПІВ;
- українських правоохоронні відомства в сфері ПІВ повинні визначити можливі рамки та вартість такої гармонізації та відповідно обґрунтувати доцільні часові рамки;
- Зацікавлені сторони після цього можуть сформулювати спільну з урядом позицію щодо часових рамок щодо приведення рівня захисту ПІВ у відповідність із рівнем захисту ПІВ в ЄС.

Наслідки: Україна та ЄС можуть погодитися включити в УВТ положення, які мають забезпечити захист прав на ГП ЄС в Україні. Це має відношення до назв товарів, які використовуються в Україні для вина та спиртових напоїв, таких як шампанське, коньяк, портвейн та херес (і які використовувалися багато років):

- *Яким буде вплив на внутрішній ринок та ринки третіх країн припинення використання цих термінів?*
- *Чи мають деякі підприємства "дідусеві права" на використання цих термінів відповідно до ТРІПС та чи є це законним з точки зору *acquis* ЄС?*

Подальші кроки: Зацікавлені сторони повинні встановити позитивний контакт з учасниками переговорів - представниками державних відомств з тим, щоб узгодити, як забезпечити ефективне дотримання правила щодо ГП без негативного впливу на українських виробників вина та спиртових напоїв:

- *Представники виробників, які вважають, що вони використовують ці назви на законних підставах, або можуть довести значні негативні наслідки від припинення застосування цих термінів, повинні навести свої аргументи, підкріплені доказами та аналізом;*
- *Представники України на переговорах повинні уважно розглянути будь-які претензії на законність використання цих термінів (тобто "дідусеві права"), та якщо так, розглянути наслідки для України добровільної відмови від цих претензій;*
- *Зацікавлені сторони повинні сформулювати позиційний документ, в якому слід детально зазначити наслідки припинення використання цих термінів в Україні та третіх країнах, враховуючи міжнародну репутацію деяких брендів, яка була завойована завдяки використанню цих термінів (як законному, так і незаконному). Учасники переговорів та зацікавлені сторони також мають визначити відповідні потреби та ресурси, необхідні для забезпечення відповідності (для прискорення відкриття слід було б отримати підтримку з боку ЄС).*

**Переговори стосовно Угоди про вільну торгівлю
між Україною та ЄС
Інформаційні замітки для зацікавлених сторін 9**

ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ

Переговори з питань державних закупівель передбачають забезпечення надання доступу кожній із сторін до укладення державних контрактів, які можуть включати в себе центральні державні органи, регіональні органи влади та підприємства державної форми власності. Разом з тим, обсяг покриття закупівель для кожного конкретного сектору можна визначати шляхом переговорів, так само як і порогові значення, за яких можливо надання національного режиму, а також види контрактів (роботи, постачання та послуги).

Травень 2008 року

Звіт підготували:

Кріс Косгроув
та
Марк Хейлієр
експерти компанії

СТА
ECONOMIC & EXPORT ANALYSTS LTD

505 Pinner Road, Harrow HA2 6EH, United Kingdom

Tel: (+44) 870 199 5835 Fax: (+44) 870 383 5011

office@ctaeconomic.com

www.ctaeconomic.com

ПОТОЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ

Національний рівень

Українське законодавство в сфері державних закупівель розвинулося нещодавно відповідно до вимог Світової організації торгівлі (СОТ). Діюче законодавство передбачає створення єдиної системи державних закупівель, та базується на модельний закон UNCITRAL про державні закупівлі та містить деякі положення Угоди СОТ про державні закупівлі (УДЗ) та директив Європейського союзу.

Іноземна участь дозволяється для більшості тендерів, однак українські учасники отримують 10 відсотків цінової переваги під час процесу оцінки.

Угоди між Україною та ЄС

ЄС не пропонує Україні обов'язкового доступу до будь-яких державних закупівель в державах – членах ЄС, та навпаки. Державні установи з відповідного переліку центральних державних інститутів в ЄС повинні пропонувати конкурентні тендери іншим державам – членам ЄС та членам УДЗ¹ понад встановлені порогові значення, зазначені нижче:

	Роботи	Постачання	Послуги
Центральні органи влади	133 000 Євро	137 000 Євро	5 150 000 Євро

Україна на цей час не підписала УДЗ.

Відповідно до Плану дій Україна - ЄС, Україна зобов'язалася здійснити подальше наближення власного законодавства про державні закупівлі до відповідного законодавства ЄС, особливо по відношенню до обмеженого застосування винятків, поліпшення доступу до незалежної судової перевірки, надання інформації щодо процедур, поширення інформації про тендери та співробітництво з ЄС в сфері застосування електронних тендерних технологій.

Зобов'язання в рамках СОТ

Україна виконала власні обов'язки в рамках СОТ ще до вступу завдяки внесення різноманітних змін до власного законодавства з питань закупівель.

Дохійська Угода міністрів СОТ ініціювала переговори з питань прозорості в сфері державних закупівель. Разом з тим, Генеральна рада СОТ ухвалила наступне Рішення від 1-го серпня 2004 року: "державні закупівлі [...] не складатимуть частину Робочої програми, визначеної в тій Декларації, а тому ніяких зусиль в напрямку проведення переговорів з будь-яких з цих питань в рамках СОТ протягом дохійського раунду докладено не буде".

Інші угоди

Після приєднання до СОТ, Україна погодилася розпочати переговори про приєднання до Угоди про державні закупівлі. У цьому зобов'язанні було зазначено, що Україна має стати спостерігачем УДЗ на час свого вступу до СОТ, та має розпочати переговори щодо УДЗ шляхом прохання надати їй

¹ Канада, Європейські Співтовариства, Гонконг, Китай, Ісландія, Ізраїль, Японія, Корея, Ліхтенштейн, Нідерланди - по відношенню до Аруби, Норвегії, Сінгапуру, Швейцарії та Сполучених Штатів

статус члена та подання пропозицій щодо відповідних відомств один рік поспіль.

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ (ВТРАТИ ТА ЗДОБУТКИ)

Економічним наслідком апроксимації законів в сфері державних закупівель до відповідного законодавства ЄС має стати більша ефективність державних інвестицій в Україні (дешевші, конкурентніші пропозиції), що має призвести до зростання державних інвестицій (через економію на закупівлі). Це має збільшити ВВП. Більш того, добросовісна конкуренція в сфері державних закупівель в Україні призведе до перерозподілу ресурсів в напрямку ефективніших компаній, особливо малих та середніх підприємств, які будуть розвиватися та здійснювати реінвестиції в економіку, та надалі збільшувати ВВП.

Відкриття державних тендерів в Україні учасникам з ЄС також має ще більше зменшити видатки та має потенційно підвищити якість державних робіт, постачань та послуг. Крім того, участь України у закупівельному процесі ЄС може потенційно призвести до зростання обсягу торгівлі товарами та послугами внаслідок отримання українськими підприємствами в країнах ЄС контрактів на державні закупівлі.

Незважаючи на те, що всі нещодавні дослідження потенційних наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС розглядали питання доступу до державних закупівель, жодне з цих досліджень не спромоглося кількісно визначити загальну вигоду, або вигоди за секторами. Більшість цих досліджень зосереджуються на потенційних перевагах вищої ефективності (завдяки більшій прозорості) та вказують на ключові статистичні показники, які демонструють, що існуюча в Україні система є неефективною та вагомою з економічної точки зору (так що позитивні результати в сфері державних закупівель могли б мати значний вплив на економіку в цілому та на ВВП):

- обсяг державних закупівель оцінюється в межах від 5 та до 20 відсотків² of ВВП;
- існуючий рівень участі у відкритих тендерах на цей час є порівняно низьким. В середньому³, лише 2.6 компанії (2005 р.) подають пропозиції для кожного відкритого тендера в Україні. Кількість пропозицій індивідуальних учасників складає 15.3 відсотки⁴ загальної вартості закупівель.
- 11.4 відсотків⁵ пропозицій за вартістю – це запити на цінові пропозиції
- 99.8 відсотків⁶ усіх контрактів (за вартістю) надані вітчизняним компаніям.

² Дослідження ECORYS (2008 р.) Оцінка впливу на стабільність торгівлі УВТ між ЄС та Україною в рамках посиленої Угоди між Україною та ЄС, та Центру соціальних та економічних досліджень (CASE) (2006 р.) Перспективи економічних відносин між ЄС та Україною дає розрахунок 5% ВВП, однак зазначає, що це занижений розрахунок, оскільки він не враховує багато підприємств державної форми власності; дослідження CEPS, IFW та ICPS (2006 р.) Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським союзом та Україною дає розрахунок, за яким сумарні закупівлі, включаючи ці підприємства державної форми власності (особливо в секторі природного газу та енергетики) знаходяться в межах між 10% та 20%

³ Центр соціальних та економічних досліджень (CASE) (2006 р.) - Перспективи економічних відносин між ЄС та Україною

⁴ ECORYS (2008 р.) Оцінка впливу на стабільність торгівлі УВТ між ЄС та Україна в рамках посиленої Угоди між Україною та ЄС

⁵ див. вище.

⁶ див. вище.

- Понад 14 мільйонів доларів США⁷ бюджетних коштів все ще витрачаються без дотримання процедур державних закупівель, незважаючи на вимоги законодавства.

ПІДХОДИ ЄС В РАМКАХ ІНШИХ УГОД

Більшість УВТ ЄС (включаючи угоди з середземноморськими країнами) містять загальні, неконкретні статті, пов'язані з державними закупівлями, які вимагають взаємного відкриття ринків державних закупівель. Разом з тим, угода про асоціацію між ЄС та Чилі містить детальну главу, присвячену державним закупівлям, яка відповідає вимогам УДЗ щодо прозорості, доступу до ринку, надання національного режиму та недопущення дискримінації. Ця глава передбачає відкриття всіх пропозицій понад визначені рівні для центральних, місцевих органів влади та інших суб'єктів (включаючи комунальні підприємства) для контрактів щодо робіт, постачань та надання послуг.

Угоди ЄС про стабілізацію та асоціацію з Хорватією та Албанією передбачали забезпечення повного доступу до державних закупівель на кожному ринку на основі надання національного режиму, яке вступало в дію негайно для компаній Хорватії та Албанії щодо закупівель в ЄС, та протягом 3 та 4 років після набуття угодою чинності, відповідно - для компаній ЄС.

ПИТАННЯ, ЩО СТАНОВЛЯТЬ ІНТЕРЕС ДЛЯ УКРАЇНИ

Що це означає для зацікавлених сторін та учасників переговорів в Україні:–

Наслідки: Якщо ЄС та Україна погодяться на Хорватсько/Албанський варіант покриття в сфері державних закупівель, необхідно буде вирішити наступні найважливіші питання щодо державних закупівель:

- *Які часові рамки слід надати Україні для відкриття її ринку закупівель учасникам з ЄС на основі надання національного режиму?*
- *Чи мають бути які-небудь сектори виключені? На яких підставах?*
- *Який рівень міжнародних публікацій буде необхідний, якою мовою, тощо?*

Подальші кроки: Зацікавлені сторони повинні будуть встановити позитивний контакт з учасниками переговорів - представниками державних відомств з метою погодження найкращих часових рамок для відкриття ринку закупівель учасникам з ЄС:

- *Представники виробників, які вважають, що відкриття ринку поліпшить конкуренцію на внутрішньому ринку, можуть закликати до негайного відкриття ринку, або навпаки, можуть закликати до надання тривалішого періоду, якщо вони вважають, що компанії з ЄС матимуть більше переваг до поліпшення українського законодавства/процедур;*

⁷ Центр соціальних та економічних досліджень (CASE) (2006 р.) Перспективи економічних відносин між ЄС та Україною

- українських закупівлі відомства повинні визначити, чи слід виключити деякі сектори, та якщо так, то вони повинні надати повне обґрунтування власних пропозицій;
- Представники України на переговорах повинні визначити вартість дотримання будь-яких вимог щодо міжнародної/електронної публікації;
- Зацікавлені сторони після цього можуть сформулювати спільну з урядом позицію щодо часових рамок для відкриття українських ринків державних закупівель для учасників з ЄС.

Наслідки: Наближення до законодавства ЄС було погоджено, однак обсяг та швидкість цього процесу погоджена ще не була:

- Як швидко має Україна ухвалити закони ЄС про державні закупівлі?
- Яку частку законодавства ЄС їй слід ухвалити (всю або частину)?

Подальші кроки: Зацікавлені сторони повинні погодити з учасниками переговорів - представниками державних відомств обсяг та швидкість апроксимації:

- Представники зацікавлених сторін, які вважають, що існуюча система фактично не надає їм доступу до закупівель, можуть закликати до глибокої та швидкої апроксимації;
- українських органи в сфері державних закупівель повинні розглянути вимоги щодо спроможності прийняття законодавства ЄС та обґрунтувати часові рамки та обсяг апроксимації;
- Зацікавлені сторони мають підготувати принциповий документ, в якому слід деталізувати обсяг та часові рамки апроксимації. Учасники переговорів та органи, що діють в сфері державних закупівель, також мають визначити потреби та ресурси, необхідні для реалізації відповідного графіку (для чого слід залучити допомогу від ЄС для прискорення відкриття відповідного ринку).