

# Валерій П'ятницький: «Дуже хочеться, щоб ця угода відбулася»

Тетяна Силіна «Дзеркало тижня. Україна» №39, 28 жовтня 2011, 22:00

Дискусія навколо Угоди про асоціацію з Європейським Союзом набула в Україні доволі дивної форми. Ми сперечаємося тільки про те, випустять чи не випустять Тимошенко з в'язниці, навпереді переказуємо критичні, але слухні коментарі європейців на адресу керівництва країни, ворожимо на кавовій гущі, поїде чи не поїде Янукович до Брюсселя, і з мазохістським задоволенням констатуємо, що «перспективи нам не дадуть» і «черговий раунд переговорів про асоціацію провалився». Обговорюємо які-завгодно теми, крім, власне, змісту самої угоди.

Про що вона? Навіщо? Які з українських побажань вдалося зафіксувати? У чому свої інтереси відстояли європейці? Які очікуються наслідки для всіх нас? Якесь деталі, звісно, обговорюють, але дуже вузькі фахівці і в дуже вузькому колі. Але ж ця найбільш об'ємна і найскладніша в історії України угода, яку не слід соромитися називати справді історичною, має визначити шлях розвитку країни на багато років наперед. Від неї, за великим рахунком, залежить доля не тільки більшості галузей української економіки, а й, в остаточному підсумку, кожного з нас.

Тому після того, як минулого тижня завершилися технічні переговори щодо Угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі з Євросоюзом, яка є невід'ємною частиною Угоди про асоціацію, ми зустрілися з уповноваженим уряду України з питань європейської інтеграції Валерієм П'ятницьким. Аби на певний час забути про політику і поговорити про угоду.

— Ми не просто завершили технічні переговори. Прийнято остаточні політичні рішення з питань, які досі залишалися неузгодженими. Це наш імпорт автомобілів з ЄС і експортні мита на окремі різновиди товарів. Рішення об'єднані під спільною назвою «застосування двосторонніх захисних заходів».

Ще на початку року на одній із перших зустрічей віце-прем'єра Ключова з єврокомісаром де Гухтом було прийнято принципові рішення: лібералізація торкнеться всіх товарів, включно з автомобілями, а всі експортні мита буде скасовано. А далі в нас боліла голова, як вирішити два протилежні завдання — не порушити виставлені європейцями «червоні лінії» і допомогти нашим галузям, яких це рішення торкається.

Всі останні зустрічі з де Гухтом стосувалися пошуку формули, як поєднувати скасування мит із захисними заходами. І ми вийшли на міні-розділ «Двосторонні захисні заходи». По-своєму унікально, що захисні заходи стосовно експорту поєднуються зі скасуванням експортних мит. У практиці інших угод такого немає. Що стосується двосторонніх захисних заходів для автомобілів, то такої формули теж немає ні в корейській угоді, ні в інших, підписаних Євросоюзом.

Ми погодили принципові питання. Але залишилося ще дуже багато технічних деталей. Адже імплементаційні періоди розтягнуто до 15 років, і ми все розписуємо, аби було зрозуміло, що робиться щороку. Саме над цим тепер працюємо, над своєрідним «зачищенням» по всій угоді. Оскільки деякі розділи документа ми завершили рік чи два тому, і було залишено «маячки», точки стикування з іншими частинами угоди. Таке стикування саме тепер і проводиться. Це технічна робота, яка не потребує «політичного» втручання на високому рівні.

Хотів би нагадати, що економічна частина Угоди про асоціацію складається не тільки з угоди про вільну торгівлю. Є ще й «секторалка», великий розділ про співпрацю в окремих секторах економіки. З погляду адаптації законодавства це дуже важливо, оскільки значно розширює наші можливості.

Цей документ, по суті, безпрецедентний. Зокрема й деталізацією відпрацьовування кожного питання. Це і торгівля товарами; торгівля послугами; питання, пов'язані з рухом капіталу та робочої сили. Останні два елементи мають досить обмежений характер, бо ми не говоримо про членство в Євросоюзі. Але те, що стосується руху товарів, наближається до умов, створених для країн — членів ЄС.

Якщо говорити про послуги — там теж відбувається рух, аби **бути присутніми** на ринку ЄС — спільно, не дискримінаційно стосовно країн чи операторів. Взаємно ми забезпечуємо недискримінаційні умови доступу європейських компаній на український ринок. Оскільки ж передбачено дуже глибоку адаптацію, то компанії і споживачі ЄС у перспективі отримують умови ведення бізнесу, доступу до послуг та товарів, аналогічні тим, які є в ЄС. Але, зрозуміло, все залежатиме від того, наскільки ми будемо глибокі у своїх реформах.

Іноколи порівнюють угоди про вільну торгівлю СНД і з ЄС. І там вільна торгівля, і там. Але це дуже різні угоди. З ЄС — цивілізаційна, в СНД — всього лише рамкова. Хочеться вірити, що в угоду СНД, якщо, звісно, вона почне працювати, ми привнесимо європейську філософію.

Попередня угода СНД про ЗВТ (1994 р.) базувалася на правилах, успадкованих від Радянського Союзу. На той час ми були ближчими одне до одного в багатьох моментах регулювання. Далі кожна країна розбудовувалася по-своєму. Спроба зробити в новій угоді СНД про ЗВТ низку посилань на норми СОТ — це пошук точок дотику, зменшення розбіжностей, які створилися природно. Зрозуміло, що в такій конструкції є слабкі елементи, оскільки не всі країни СНД — члени СОТ. Тому, можливо, хтось і зголошується поважати правила СОТ, але його внутрішнє регулювання на сьогодні дуже далеке від прописаних там норм.

ЗВТ СНД стосується тільки торгівлі товарами і передбачає якісь базові речі, в основному це нестягнення мит. І то з винятками. Коли ж ми говоримо про нашу угоду про вільну торгівлю з ЄС, то там є розділи, яких у документі СНД взагалі не передбачено, наприклад «Сталий розвиток». Це і соціальні питання, і адаптація екологічних стандартів, на що в угодах про вільну торгівлю старого типу ніхто ніколи не звертав уваги. Сучасні ж угоди без цього неможливі, бо і торгівля, і виробництво впливають на довкілля. Але це змінює й умови конкуренції на ринку. Адже коли ви витрачаєте кошти на захист довкілля, то собівартість вашого товару вже буде іншою. Як і в тому разі, коли у вас соціальний демпінг, тобто майже безплатна робоча сила. Йдеться не тільки про якісь базові речі на кшталт заборони на використання праці дітей або ув'язнених. У документі згадуються й конвенції Міжнародної організації праці, які мають бути ратифіковані і впроваджені в наше законодавство. Більше того, ми говоримо про соціальний діалог, про діалог бізнес-бізнес, тобто про безліч понять, уже звичних для європейського суспільства, однак нових для нас.

— **А чи не вийде так, що не по Савці свитка? Чи не беремо ми на себе безліч зобов'язань, яких потім не зможемо виконати? Наприклад, говорилося, що екологічні вимоги ЄС для нас фінансово просто непосильні.**

— Ніхто не вимагає все це зробити прямо сьогодні. Як казав класик, свобода — це усвідомлена необхідність. У нас є вибір: залишитися у вчорашньому дні — або зробити все, щоб іти в ногу з Євросоюзом. Ті наші компанії, котрі сьогодні впроваджують

європейські стандарти, не відчують труднощів, працюючи на європейському ринку, а відтак — і на будь-якому іншому.

Український автомобіль не потрапляє на європейський ринок не тому, що він дорогий чи в нього на ходу відпадають колеса, а тому, що він не відповідає певним екологічним вимогам. У Британії за штрих-кодом на яйці ви можете визначити навіть курку, яка його знесла. І якщо у вас, не дай Боже, буде сальмонельоз, то ви знайдете не тільки фермера, а й зможете дізнатися, чим годували цю курку і в яких умовах вона утримувалася.

Інколи європейські вимоги здаються нам навіть екзотичними, ми вважаємо їх непосильними й думаємо, що нам буде дуже складно до них пристосуватися. Але якщо ви їх впроваджуєте — то ви реально починаєте працювати на величезному ринку. А мета вільної торгівлі — це вихід на ринки, а не створення бар'єрів, щоб на ваш ринок ніхто не потрапив.

Тому, коли ми говоримо про угоду з ЄС, ми передбачаємо справді дуже глибоку адаптацію. Наскільки ми адаптуємося, настільки глибоко ввійдемо на європейський ринок.

#### — Тоді поговоримо про зміст документа.

— Розпочнемо з розділу про торгівлю товарами. Жоден товар не виключається з лібералізації. На всі промислові товари Європейський Союз знижує мито до нуля з моменту набрання угодою чинності. Тому будь-який промисловий товар можна сміливо везти в Євросоюз. Природно, за дотримання певних умов. Зазвичай це умови технічного регулювання. Головні завдання органів, які працюють у сфері стандартизації, сертифікації, оцінки відповідності тощо, — не створювати зайвих бар'єрів.

Коли ми говоримо про товари, усіх хвилює питання імпорتنих мит. Експортних мит з боку Європейського Союзу немає. Є імпорتنі мита з нашого боку на промислову продукцію. Хоча в нас на дуже багато видів продукції теж нульові мита.

Ми домовилися з європейцями зробити з обох боків на продукцію текстильної і швейної галузей мито нуль із часу набрання чинності угодою. Без жодних перехідних періодів. Для багатьох товарів, на які в нас було не нульове мито, передбачено перехідні періоди для поступового зменшення мит — три—п'ять років (максимум — до семи). Є тільки два винятки. Спеціальні режими — для автомобілів (групи 8703, тобто автомобілів для перевезення людей), а зі швейних і текстильних виробів — для товарів секонд-хенду. Стосовно останніх ми домовилися про поступове зниження мита до нуля за п'ять років, але при цьому застосовуватиметься система вхідних цін. Зізнаюся, тут ми запозичили досвід ЄС, який використовується щодо овочів та фруктів.

#### — Однак витівники.

— Так, витівники, але ж треба було щось придумати. Наші швейники-текстильники певний час навіть розгорнули було кампанію — мовляв, усе пропало, товари секонд-хенду заповнили український ринок.

Ми придумали застосувати вхідну ціну, яка розраховуватиметься на підставі даних про контрактну вартість готових швейних виробів, що експортувалися в Україну за репрезентативний період — попередні три роки. Тобто ми беремо основні різновиди виробів, дивимося митну статистику й митну вартість, розраховуємо середню величину і помножуємо на певний коефіцієнт, про який, гадаю, домовимося найближчими днями. І секонд-хенд повинен буде завозитися в Україну за ціною, не нижчою від цієї розрахованої митної вартості. Не знаю, наскільки це допоможе нашій легкій промисловості, але якщо

збережеться попередній обсяг секонд-хенду з ЄС, то надходження до бюджету зростуть у кілька разів. Тому що **офіційна** вартість секонд-хенду на сьогодні прямо сміховинна.

Автомобілі — ще один промисловий товар, для якого готується спеціальний режим. Тут у нас теж буде повна лібералізація. Тобто з нинішніх 10% імпорتنі мита поступово, по одному відсотку на рік, опустяться до нуля протягом 10 років. Але є механізм захисту. Є два типи захисту. Це так звані глобальні механізми, які застосовуються до всіх країн, незалежно від наявності чи відсутності преференційних угод. Із європейцями ж ми домовилися щодо окремих товарів про так звані двосторонні захисні заходи. В одних випадках вони стосуватимуться імпорту, в інших — експорту.

Отже, автомобілі. Мита знижуються. Впроваджуються два параметри для моніторингу ситуації на ринку. Це традиційний обсяг імпорту за базовий період. Таким вважається 2005—2007 рр. У середньому по групі 8703 обсяг становив за цей період 45 тис. автомобілів на рік прямого імпорту з Євросоюзу. Протягом усього періоду лібералізації і навіть по його закінченні — ще п'ять років — у нас використовуватиметься цей показник. Його перевищення є сигналом зміни ситуації на ринку таким чином, що потенційно можуть бути застосовані захисні заходи в автоматичному режимі. Ситуація і на світовому ринку, і на українському постійно змінюється. 2008 р. з ЄС в Україну було імпортовано приблизно 90 тис. автомобілів. 2009-го — менше 20 тис. Тому, якби був тільки цей параметр, у 2009-му ми жодних заходів потенційно не застосовували б, а у 2008-му, щойно досягли 45 тис. — потенційно мусили б застосовувати захисні заходи. Чим різняться ці роки? Не тільки тим, що стало менше імпорту. Зменшилася взагалі кількість зареєстрованих автомобілів — і імпортованих, і вітчизняних. У різних виробників різна частка на ринку. Вдалого 2008 р. було зареєстровано 600 тис. авто, тобто 45 тис. — це менше 10%, у невдалий рік усі реєстрації становили 170 тис., і 45 тис. — це понад 25%. Тому було запропоновано параметр «частка на ринку». І тепер схема працюватиме так. Якщо імпортується менше 45 тис. авто, заходів не вживаємо. Якщо понад 45 тис. — то враховується другий параметр: частка на ринку. Перші два роки вона не повинна перевищувати 20%, потім упродовж п'яти років зростатиме по одному відсотку на рік до 25%.

— **І ці 25% залишаються назавжди?**

— Ні, не назавжди. Доти, доки застосовуються двосторонні захисні заходи. Вони можуть застосовуватися протягом 15 років. А от глобальні — завжди і до всіх.

Двосторонні заходи діятимуть тільки щодо європейців, оскільки ми 10 років знижуємо мито, тобто з'явиться ефект від лібералізації з ЄС. Але якщо, припустімо, минуло два роки і ми раптом визначили, що у вересні обсяг продажів європейських авто на нашому ринку перевищив 45 тис., частка на ринку теж становила понад 25%, то ми проводимо не розслідування, а лише консультації для того, щоб перевірити статистику тощо. Якщо перевищення все ж таки відбулося, то на всі автомобілі, ввезення яких перевищило параметри, ми накладаємо додаткове мито, яке дорівнює різниці між лібералізованим і стандартним митом, застосовуваним до всіх інших, тобто 10%. Таким чином, два роки наше лібералізоване мито становитиме 8%, і тоді ми можемо накинути 2% додаткового. Через три роки це буде 3% при базовому 7% і т.д. І на десятому році максимально можливе додаткове мито становитиме 10%, оскільки наше звичайне мито знизиться до нуля. Цей режим потім діятиме ще п'ять років. Тобто адаптаційний період триватиме 15 років. А через 15 років двосторонніх захисних заходів уже не буде, і мито буде нуль. Але це не означає, що не можна захищатися. Повторюю: залишаються глобальні заходи, застосовувані до всіх.

Що ще цікаво, частка ринку вимірюватиметься плаваючою шкалою. Оскільки ми не знаємо, як ситуація розвиватиметься на світовому та українському ринках. Але й не можемо базуватися весь час виключно на ситуації 2005—2007 рр. Тому в нас буде змінна 12-місячна

шкала: взяли кількість продажів за 12 місяців, потім зсонуємо на місяць і знову оцінюємо кількість продажів за 12 міс. Частка ринку може залишатися 20 %, але в абсолютній величині показник змінюватиметься. Тобто ми забезпечуємо гнучкість і адаптивність до умов мінливого ринку. Сподіваюся, наш автопром це оцінить.

Про що ще важливо сказати, оскільки вже з'явилися якісь домисли, мовляв, є квота в 45 тис., і її розподілятимуть. Отож хочу заявити: квот немає, і розподіляти нічого. У нас, коли йдеться про ті чи інші тарифні квоти, відразу з'являються охочі їх розподілити. Так от у цьому разі ділити просто немає чого. 45 тис. — це індикатор, а не кількість автомобілів, яку ми зобов'язуємося імпортувати. Усе залежатиме від стану ринку: одного року ми можемо імпортувати 30 тис., іншого — 130 тис. А 45 тис. — це лише індикатор для інституту, який може застосовувати захисні заходи.

#### — А як домовилися щодо експортних мит?

— Там інша ситуація. У нас на сьогодні діють експортні мита. Для європейців однією з «червоних ліній» було їх обов'язкове скасування Україною. У розділі «Торгівля товарами» є розділ «Експортні мита». Там зафіксовано: до експортних мит обидві сторони не вдаватимуться. (Це не означає, що Україна взагалі відмовляється з усіма застосовувати експортні мита, це стосується тільки наших двосторонніх відносин з Євросоюзом.) А далі знову йдеться про двосторонні захисні заходи.

Для товарів, які сьогодні є об'єктом експортних мит, складено графіки, описані в додатках до угоди. Для брухту чорних металів, великої рогатої худоби мита поступово знижуються протягом десяти років до нуля. Для насіння соняшника, шкур і брухту кольорових металів діятимуть трохи інші режими, розтягнуті на 15 років. Для кожного із цих товарів режим різний. У нас особливо популярна тема насіння соняшника. 15 років застосовуватиметься податок (а не експортне мито!), еквівалентний діючому експортному миту. Згідно з нашими зобов'язаннями в рамках СОТ ми його знижуємо до 10%, а потім воно застигає на 15 років. Яким чином це досягається? Експортне мито поступово знижується і замінюється додатковим збором, який компенсує різницю між преференційним новим митом і показником у 10%. Тобто в перший рік мито 9 %, а додатковий збір — 1%, потім мито 8%, збір — 2% і т.д. І все це розтягується на 15 років.

Тож ми всі зберегли обличчя. Європейці хотіли експортне мито прибрати — у присвяченій цьому питанню статті його прибрати. От вам, будь ласка, графік. Але далі ми переходимо до іншого розділу — «Захисні заходи». І там запроваджується поняття **surcharge** (якого в нас на сьогодні, чесно вам скажу, немає). Це свого роду компенсаційне мито, або компенсаційний податок.

#### — Тобто наші виробники соняшникової олії можуть спати спокійно, і за один день після набрання угодою чинності все насіння з України не вивезуть?

— Так, на найближчі 15 років ми маємо спокій. А далі, якщо наші виробники кажуть, що сьогодні вони тримають 60% світового ринку, то за 15 років зможуть узагалі 100% захопити, якщо так розвиватимуться. Вони сьогодні досить міцно стоять на ногах. Дуже багато компаній вертикально інтегровані. Останні роки спостерігається зростання врожайності. Видно, що галузь працює дуже сучасно. Думаю, що для неї вже ніяких загроз немає.

Щодо шкур і кольорових металів режими за формулами трохи відрізняються, але за ідеологією вони такі самі. Зрозуміло, що шкури порівняно із соняшником займають дуже невеликий сегмент, але для вітчизняних виробників взуття теж дуже важливо мати свою сировинну базу. Для брухту кольорових металів аналогічна ситуація: ми не є країною,

що добуває кольорові метали. Але для нашої переробки вони важливі. Інше питання, наскільки ці мита, ці заходи впливають на підвищення чи зниження нашої конкурентоспроможності. Якщо вони підвищують її, то, якщо ці заходи надлишкові, це завжди дає іншій стороні підстави задуматися про застосування захисних заходів. Повинен бути баланс між бажанням захиститися і не нарватися на захисні заходи від іншої сторони. Мені здається, що в цьому разі цей баланс знайдено.

«Інструменти торговельного захисту». Я про них уже багато розповів. Залишається весь антидемпінговий інструментарій, глобальні захисні заходи, заходи, спрямовані проти субсидування.

«Правила торгівлі і горизонтальні питання» — це конкурентна політика, антимонопольні заходи і державна допомога. Тут усе дуже пов'язане: наскільки ви у своїй політиці захисту конкуренції, державної підтримки не спотворюєте умови торгівлі. Дуже важливо, щоб ми адаптували в себе законодавство із захисту конкуренції, яке збігатиметься з європейським. І не тільки стосовно європейських компаній. На внутрішньому ринку для наших компаній захист конкуренції теж не пусте питання.

Те саме з державною допомогою, оскільки цей елемент має чітко простежуватися: як ця допомога йде по бюджетах, аж до одержання конкретними компаніями. У ЄС держдопомога не заборонена як така. Наприклад, представники нашого автопрому скаржаться: мовляв, у ЄС існують програми допомоги і підтримки, а в нас — ні. Але там є певна система правил. Адапуйте її і використовуйте. Для наукових досліджень, захисту навколишнього середовища, збереження робочих місць або перепрофілювання. Але будь-яка допомога вимагає ресурсів. Припустимо, ми прекрасним чином адаптуємо всі європейські правила, але чи з'являться в нас після цього ресурси? Складно сказати. А якщо з'являться, то повинні розподілятися за європейськими правилами — цілеспрямовано, без розмивання. А в нас сьогодні часто не простежується, куди потрапляє та чи інша допомога. З погляду торгівлі та її правил, обов'язково має бути простежуваність. Тому що коли проводиться розслідування, ви повинні довести, одержали ви цю допомогу чи ні. Відображено її у вашому бухгалтерському обліку чи ні. А якщо ви її одержували, то на які цілі вона пішла — на легітимні чи ті, що потенційно порушують умови конкуренції. В ЄС порушники цього законодавства сплачують сотні мільйонів євро штрафу і зобов'язані повернути цю допомогу. Такі прецеденти були. Причому ніхто не зупинявся ні перед іменем компанії, ні перед назвою держави.

**— Ще в нас неабияк побоювалися, що, оскільки сільське господарство в ЄС субсидіюється, то після відкриття нашого ринку дешевші й якісніші європейські продукти витіснять вітчизняні з українського ринку.**

— Будь-який споживач хоче одержати продукт дешевший і якісніший. Це нормально. А те, що ми можемо підтримувати своє сільське господарство, це відомо всім як «Отче наш» з моменту нашого вступу до СОТ. Те, що ми використовуємо тільки одну третину з дозволеної підтримки, теж відомо. Є гроші? Підтримаймо тоді і наше сільське господарство. Далі. Якщо українське сільське господарство сьогодні зростає, його продукція експортується, отже, воно конкурентоспроможне.

А з європейцями ми домовилися про те, що вони відмовляються від експортних субсидій на сільгосппродукцію в торгівлі з Україною. Це дуже важливо. Європейська єдина сільгосполітика спрямована на внутрішню підтримку, вона для їхнього внутрішнього ринку. А для нас важливо, щоб їхня с/г продукція не субсидіювалася при експорті в Україну. І Європейський Союз узяв на себе зобов'язання внести відповідні зміни до свого законодавства. Ми теж змусили їх змінювати свої директиви.

## — Це рішення може призвести до зменшення експорту сільгосппродукції з ЄС в Україну?

— Потенційно, так. Але ж ми говоримо про лібералізацію. Україна зі свого боку за всіма видами продукції, включаючи с/г, лібералізує доступ на свій ринок. По більшості с/г продукції ми знижуємо мита до нуля.

З європейської сторони те саме, і залишається досить обмежена група продукції, щодо якої є так звані тарифні квоти. Там європейці нічого не знижують, а просто дають обсяг, на який мито нуль. Сюди ввійшли м'ясна продукція, частина молочної, зернові, похідні від зернових, цукор. Фрукти-овочі лібералізували повністю. Там є тільки вхідні ціни. Їх було встановлено досить давно, і реально на сьогодні бар'єром вони вже не є. Стосовно низки специфічних видів продукції (мед, часник, томатна паста, соки тощо) домовилися про досить великі квоти. Якись позиції об'єднали (щоб збільшити квоти), якись розділили (щоб наших же виробників не зіштовхувати лобами). І тепер, дай Боже, щоб усі ці квоти були заповнені.

Розділ «Санітарні і фітосанітарні заходи». Це дійсно must. Тут ми повинні адаптуватися якомога швидше, причому не на папері, а на ділі. Підприємства мусять адаптуватися до всіх вимог, пройти аудит. Наприклад, куряче яйце ми вже можемо експортувати, деякі компанії вже пройшли європейський аудит. А от з м'ясом яловичини в нас картина зовсім не така втішна. Ми домовилися про квоту, хтось каже, що вона не дуже велика, але для заповнення навіть її необхідно, щоб підприємства, які хочуть продавати свою продукцію на європейському ринку, мали що продавати, а їхня продукція відповідала європейській якості.

У цій сфері зроблено багато. Розділ дуже хороший. Треба віддати належне нашій ветеринарній службі. Попрацювали вони добре, багато, інтенсивно. Вони усвідомлюють обсяг майбутньої роботи, в них є готовність, і це вселяє надію. Крім того, в нас з'явилися великі сільгоспвиробники, вже складається критична маса. Це чудово, оскільки домогосподарства диктувати умови не можуть. А великі виробники можуть підштовхувати до модернізації. Бо вони вкладають мільйони в розвиток виробництва. А якщо ветеринарна служба не адаптована до нових умов, і їхню продукцію з її сертифікатом не пустять на європейський ринок, то великі виробники, звичайно, скажуть: навіщо нам така ветеринарна служба, навіщо ми сплачуємо податки? Бізнес починає диктувати умови. І наша ветслужба вже модернізувалася за останні роки. Навіть адміністративно — немає більше такої розпорошеності повноважень, як раніше. Це вже свідчення того, що відбувся злам.

## — А в митній сфері? Адже в угоді є спеціальні розділи — «Сприяння торгівлі та співробітництво в митній сфері» і «Адміністративне співробітництво в митній сфері». Наша митниця готова до «зламу»?

— Є різні оцінки. Наприклад, нещодавно відбулося засідання комітету з європейської інтеграції з Литвою, так от литовські експерти вважають, що з нашим митним законодавством усе гаразд. Воно загалом відповідає європейському. А наша головна проблема — це його реалізація. У цій сфері теж адаптуватимуться європейські директиви, порушуватимуться питання електронної митниці, спрощення проходження через кордон, скорочення часу проходження тощо. Я розумію, що не все можна реалізувати миттєво, але в питаннях, пов'язаних з переміщенням товарів через кордон (таких як захист інтелектуальної власності тощо), скрізь визначено чіткі періоди, за які ми повинні це зробити.

## — А якщо не зробимо?

— Тоді дивіться розділ «Урегулювання спорів». Під цю адаптацію Євросоюзом виділяються кошти. Надається експертна допомога. Наприклад, якщо для нашої митниці створюється лабораторія, то вона створюється «під ключ», з навчанням персоналу.

Звичайно, в угоді до таких деталей усе не прописано, але зроблено посилання на відповідні директиви, зафіксовано зобов'язання імплементувати конкретні речі. Але ж директиви теж не фетиш. Там закладається, що потрібно зробити, як це зробити, основні параметри. А далі кожен може реалізувати це по-своєму, у рамках свого законодавства та застосовуючи свою практику.

Далі улюблене питання «Торговельні відносини в енергетичній сфері». Тут є нюанси. Оскільки існують особливості енергетичних товарів з погляду життєзабезпечення людей та життєдіяльності економіки в цілому, то, крім розділу «Урегулювання спорів» для звичайних товарів, передбачено ще й спеціальний розділ «Урегулювання спорів в енергетичній сфері». Тут прописано процедури, які здійснюються у стисліші строки, передбачено відповідальність сторін. До речі, про жодні грошові компенсації, на яких європейці наполягали раніше, вже не йдеться, натомість — зменшення наявних привілеїв.

Сфера послуг. Дуже різностороння. З одного боку, ми досить ліберальні, з іншого — у європейців досить багато відкритих секторів. Зрозуміло, що є такі, в яких європейці займають потужні позиції, — наприклад фінанси. Наші можливості тут поки що набагато скромніші. Або ось іще нам пропонують досить ліберальний пакет з морського транспорту... Але ні від чого не варто відмовлятися. Хто знає, що буде завтра? І якщо в нас правила будуть уже гармонізовані, хто знає, раптом завтра якийсь наш непомітний сьогодні страховик зможе стати якщо не власником, то співвласником європейської великої страхової компанії.

Ще було важливо домовитися про свободу заснування компаній. Щоб у кожному секторі було якнайменше обмежень. Щоб залишилися тільки ті, які визначаються місцевим законодавством і забезпечують національний режим, тобто має гарантуватися недискримінація.

**— А наш, припустимо, перукар зможе тепер відкрити перукарню в будь-якій країні Євросоюзу?**

— Ви кажете про сферу професійних послуг. Головне, про що ми домовилися в цих питаннях, це про використання ключового персоналу. На сьогодні обмеження стосовно директорів-іноземців залишилися тільки у Фінляндії та, якщо не помиляюся, в Австрії. Зрозуміло, це не означає, що ви зможете привезти з собою весь свій персонал. Але директор може бути з України. Він повинен отримати право здійснювати свою діяльність на рівних з усіма іншими. І що дуже важливо: не може бути дискримінації за оплатою праці. Умови по різних видах послуг мають бути недискримінаційними. Це найголовніше, про що ми домовилися.

Безумовно, існують ще обмеження доступу на різні ринки. Але тут потрібно враховувати, що у сфері послуг є розходження в компетенції. Щось належить до компетенції Євросоюзу, щось — до компетенції країн-членів. Для нас це важливо, насамперед, у зв'язку з автоперевезеннями. Але в ЄС, попри кризу, замислюються про гармонізацію політик у різних сферах. В автотранспорті в тому числі. І якщо спочатку ми їх підштовхували, то сьогодні вже маємо союзника в особі Єврокомісії. Ми вже говоримо про угоду, про гармонізовані правила. Звичайно, поки що це буде просування з окремими країнами, тобто робота над двосторонніми угодами. І ми з багатьма вже переговорили, щоб вийти на повну лібералізацію. Найбільша складність у цьому питанні — перевезення з третьої країни в третю країну. І тут лібералізації поки що досягти не вдалося. Але що стосується перевезень



у країну і з країни, а також транзиту, ми ведемо мову про повну лібералізацію. Звичайно, є складнощі. У деяких країн більш жорсткий підхід. Але крига скресла. І є бажання Єврокомісії створити універсальну систему і, можливо, підготувати універсальну угоду. Але це потребує часу. Тому ми йдемо шляхом поліпшення двосторонніх угод. Це буде планомірний процес лібералізації.

І потім необхідно розуміти, що, за оцінками наших автоперевізників, їх сьогодні в нас приблизно 30 тис., а в тій-таки Польщі — 150 тис. Але існують іще вимоги безпеки, стандарти праці, необхідність оснащення навігаційним обладнанням, екологічні вимоги тощо. І це все має бути зафіксоване в законодавстві, тобто, по суті, держава повинна взяти на себе певні зобов'язання.

І отут ми підходимо до того, що називається «сталим розвитком», якому в угоді присвячено окремий розділ. У ньому йдеться про соціальне забезпечення, стандарти мінімальної зарплати, мінімальні пенсії тощо. Тобто ми не можемо вискочити на європейський ринок і витворяти все, що заманеться. Це конкурентне середовище, певні правила. І якщо ви з цієї системи правил вибиваєтеся, то самі себе виштовхуєте з ринку.

«Визначення кваліфікації». Йдеться не тільки про взаємне визнання дипломів. Цей розділ передбачає гармонізацію законодавства для того, щоб не тільки на папері було зафіксовано, що ви маєте право надавати ті чи інші послуги. Це величезна робота тут, усередині країни. Звичайно, можна скільки завгодно скаржитися на Євросоюз та його вимоги, але якщо в нас якийсь університет видає людині диплом ветеринара, а ця людина ніколи корови в очі не бачила, то як потім цей «ветеринар» видаватиме сертифікат, що та чи інша корова була здорова?

«Рух капіталів і платежів». Ми поки що в ЄС не вступаємо, але фіксуємо в угоді базові правила, що стосуються руху і капіталів, і платежів. Щоб не було дискримінації щодо переміщення тих чи інших капіталів. Щоб рух капіталів і платежів не став бар'єром на шляху руху товарів і послуг.

Дуже хороший розділ — «Захист прав інтелектуальної власності та географічні позначення». У нас уже зроблено чимало в цій сфері, багато чого ми ще зобов'язуємося зробити — і до конвенцій відповідних приєднатися, і внутрішнє законодавство змінити. Особливо те, що стосується переміщення товарів через кордон, аби перекрити трафік товарів, які порушують права інтелектуальної власності, бо він заважає нормальним умовам торгівлі.

Однією з найбільш обговорюваних була нова для нас тема використання географічних найменувань. У результаті ми домоглися десятирічного перехідного періоду та компенсаційного пакета, над яким нині ще триває робота. Причому потрібно віддати належне європейцям: вони запустили проект, найняли експертів (переважно в галузі виноробства, але цей досвід повинен бути поширений потім і на інші сфери). Готується своєрідний каталог — на що мають бути виділені кредитні ресурси, на що технічні.

### — Це будуть європейські ресурси?

— Так. Потенційно це кредити Європейського інвестиційного банку, ЄБРР. Для підприємств, які хочуть модернізуватися. Буде складено кредитний договір, пов'язаний з модернізацією виробництва, переходом на нові торговельні найменування тощо. Якщо, умовно, ви сьогодні випускаєте шампанське, а завтра вам доведеться перейти на ігристе вино, то формально вам необхідно лише надрукувати нові етикетки. Але добре б, звичайно, провести дослідження, подивитися, як зміна назви позначиться на споживчому попиті. На це можуть знадобитися ресурси. В інших випадках кошти можуть бути потрібні на поліпшення якості продукції. Тобто кожне підприємство має визначити, на що воно

збирається спрямувати свої зусилля і під що хоче одержати ці ресурси. У нас уже є пакетна домовленість.

До речі, наприклад, наші сусіди молдавани вже перейшли з коньяку на дівіна. Понад те, і вони, і грузини взяли на себе зобов'язання без будь-яких перехідних періодів. У нас же є десять років, щоб позиціонувати продукт під новою назвою.

«Держзакупівлі». Розділ виписано під європейську модель з адаптацією європейських директив. Чесно скажу, що сьогодні складно до кінця оцінити, якою мірою нам доведеться змінювати наше законодавство, оскільки останні зміни в цій сфері так чи інакше відбувалися під моніторингом міжнародних організацій. І тут знову ж таки головна проблема не в законодавстві, а в його імплементації. Розділ сучасний, ураховує всі європейські норми, і в нас є досить тривалий період, щоб їх адаптувати.

Про «Торгівлю і сталий розвиток» я вже коротенько казав. Розділ для нас новий, це такий цивілізаційний елемент у даній угоді. Це відображення впливу громадянського суспільства на процеси, що відбуваються в Євросоюзі.

У ньому йдеться в основному про екологію та стандарти праці. Це найголовніше, щоб забезпечити розвиток суспільства. Зрештою, торгівля ведеться не тільки задля самої торгівлі, а для того, щоб суспільство розвивалося. І мінімізувався негативний вплив розвитку промисловості та аграрного сектору. Не можна забезпечувати свою конкурентоспроможність шляхом, наприклад, отруєння всіх річок у регіоні. Не можна знищувати основи цього самого сталого розвитку. Він має бути і сьогодні, і завтра, і післязавтра. І онуки, і правнуки мають користуватися всіма благами цивілізації, але при цьому дихати свіжим повітрям і пити чисту воду.

І чудовий розділ «Транспарентність». Про все необхідно буде повідомляти. Цей розділ передбачає взаємне інформування про зміни законодавства, консультації для того, щоб ми були зрозумілі одне одному. Тобто зміни повинні набрати чинності після проведення певних процедур. А не так, що ви сьогодні вирішили, завтра підготували, післязавтра ухвалили якусь постанову, а на четвертий день ваші підприємці здригнулися від того, що ви ухвалили. Не кажучи вже про наших партнерів. Цей розділ, можливо, цікавіший навіть для нашого бізнесу, оскільки він має якусь передбачуваність свого існування.

Великий розділ «Інституційні положення» включає «урегулювання спорів», «урегулювання спорів в енергетичній сфері» та «Інституційні органи».

«Урегулювання спорів» дуже наближене до правил, що існують у рамках СОТ. Тільки воно більш динамічне, здійснюється за коротший період і спрощується за рахунок того, що беруть участь тільки дві сторони, без будь-яких третіх. Енергетична частина ще динамічніша. Рішення мають ухвалюватися в період до 50 днів (а не, скажімо, півроку).

Підрозділ «Інституційні органи» передбачає створення певної організаційної структури, ради з імплементації угоди, а також відповідного комітету та підкомітетів, які обговорюватимуть різні питання виконання угоди.

**— Наскільки цей документ можна вважати інтеграційним, ураховуючи, що в преамбулі Угоди про асоціацію, судячи з усього, перспективи членства все-таки не буде?**

— В економіці воно, дійсно, абсолютно інтеграційне. Настільки, наскільки ми зможемо адаптуватися до системи правил Євросоюзу. Що глибше ми адаптуємося, то більше інтеграційним воно буде.

— А можна говорити про те, що, виконуючи цю угоду, ми зможемо виконувати якісь *acquis communautaire*?

— Реально це ті *acquis*, які прописані у вигляді директив і регламентів, це частина цих *acquis*. Звичайно, вони не розписані в тому самому порядку й не розбиті так само на 31 розділ. Але якщо взяти й секторальну частину Угоди про асоціацію, то реально вона охоплює все. Інша річ, що десь ми наближаємося до 100%, а десь зупиняємося посередині, оскільки немає необхідності робити все, не маючи перспективи членства.

Усе, що робитиметься в рамках Угоди, наближає нас до Європейського Союзу. Це дуже близько до режиму, який існує в частині країн ЕФТА, що входять в European Economic Area (Норвегії, Ісландії та Ліхтенштейну). Це реальне наближення, це «правила без інституцій». Наближення за правилами дає нам можливість працювати за ними на єдиному європейському ринку.

Необхідно сказати ще про одне. Уявімо, що ми вже п'ять років усе це імплементуємо. **Я думаю, що в цьому разі питання про входження в якийсь інший союз уже навіть не порушуватиметься, оскільки процес стане незворотним.** Оскільки ми перейдемо на зовсім інші правила, витративши на їх адаптацію час і серйозні ресурси. Тому дуже хочеться, щоб ця угода відбулася.