



Львівський національний університет імені Івана Франка  
Факультет управління фінансами і бізнесу

*КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ*

**МАТЕРІАЛИ КРУГЛОГО СТОЛУ  
MATERIALS WITH ROUND TABLE**

**«Зона Вільної Торгівлі між Україною та ЄС:  
Досвід та Стратегії»  
«Free trade area between the EU and Ukraine:  
Experiences and Strategies»**

В рамках реалізації проекту № 575241-EPP-1-2016-1-UA-EPPJMO-MODULE  
«Економіка у Європейській Інтеграції: Внутрішні Виклики та Зовнішній Вимір»

As part of the project № 575241-EPP-1-2016-1-UA-EPPJMO-MODULE Economics in  
European Integration: Internal Challenges and External Dimension”

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



## ТЕЗИ ДОПОВІДЕЙ СТУДЕНТІВ

№ з/п	П.І.П. студента	Назва тез
1	<b>Бірченко Михайло</b>	Концептуальна сутність ПВЗВТ з ЄС
2	<b>Щудло Уляна</b>	10 кроків покращення експорту з ЄС
3	<b>Вашук Ольга</b>	ПВЗВТ: тарифна лібералізація
4	<b>Джиговська Лілія</b>	ПВЗВТ: технічні стандарти
5	<b>Вапнічна Олена</b>	ПВЗВТ: санітарні та фітосанітарні заходи
6	<b>Баранова Соломія</b>	Система державних закупівель «ProZorro»
7	<b>Назар Петро</b>	Альтернативна енергетика: виробництво та продаж
<b>Науковий керівник – доц. Василь Зеленко</b>		

## STUDENT REPORTS

№ з/п	Full name of the Student	Theses
1	<b>Michael Birchenko</b>	The conceptual nature of DCFTA with the EU
2	<b>Juliana Schudlo</b>	10 steps to improve EU exports
3	<b>Olga Vashchuk</b>	DCFTA: rate liberization
4	<b>Lilia Dzhyhovska</b>	DCFTA: technical standards
5	<b>Olena Vapnichna</b>	DCFTA: SPS
6	<b>Solomia Baranova</b>	Public Procurement System «ProZorro»
7	<b>Petro Nazar</b>	Alternative energy sources: production and sales
<b>Supervisor of students – PhD Vasyl Zelenko</b>		

## **КОНЦЕПТУАЛЬНА СУТНІСТЬ ПВЗВТ З ЄС** **THE CONCEPTUAL NATURE OF DCFTA WITH THE EU**

**Вступ.** Зона вільної торгівлі – це територія, що охоплює торговельний блок країн, які підписали угоду про вільну торгівлю ( FTA ). Такі угоди передбачають співпрацю між щонайменше двома країнами з метою зменшення торгових бар'єрів таких як квоти на імпорт або митних тарифів і збільшення обсягів торгівлі товарами та послугами між країнами, що підписали таку угоду.

Проте за останнє десятиліття розвинулась тенденція до розширення сфер, які охоплюються угодами про вільну торгівлю. Вони отримали назву ЗВТ+ чи угоди «нового покоління», а у практиці власне ЄС «поглиблених та всеосяжних». Поняття всеосяжної ЗВТ означає спрощення (лібералізацію) торгівлі не лише значною частиною товарів (приблизно 95% груп товарів), а й спрощення торгівлі послугами, спрощення руху капіталу та платежів. Водночас під поглибленою ЗВТ розуміють поступову гармонізацію у регуляторних (таких, що регулюють економічну діяльність) сферах, - стандарти, оцінка відповідності товару стандартам, конкурентна політика, державні закупівлі тощо.

Тобто всеосяжність стосується доступу товарів чи можливість для певної економічно-торгівельної діяльності потрапити на ринок іншої Сторони. А поглибленість – гармонізації внутрішніх правил економічної політики, у т.ч. тих, що можуть створювати чи сприяти виникненню економічних конкурентних переваг, з метою гарантування того, що бізнес Сторін працює за наскільки це можливо подібними та рівними правилами.

Таким чином, метою положень Угоди про асоціацію щодо створення ПВЗВТ є не тільки скасування чи суттєве зменшення митних тарифів для більш ніж 95% тарифних позицій товарів та далекосяжна лібералізація (спрощення) торгівлі послугами, а й положення щодо інвестицій, охорони інтелектуальної власності, державних закупівель, правил конкуренції, прозорості регулювання, сталого і гармонійного розвитку тощо.

### **З історії ЗВТ.**

**Європейський союз Митний союз** - створений 1958 р. Складається з усіх держав - членів Європейського Союзу (ЄС), Монако, а також деяких територій Сполученого Королівства , які не є частиною ЄС. Важливим

моментом є те, митний союз є останнім етапом економічних відносин після ЗВТ. Основною відмінністю є те, що з товарів що подорожують в межах митного союзу мита не стягуються, а також існує орган, що веде переговори від імені Союзу в різного роду міжнародних угодах.

**Північноамериканська зона вільної торгівлі — НАФТА** створена 1994 р. до неї належали США, Канада і Мексика. Угода передбачала поетапну ліквідацію митних тарифів і нетарифних бар'єрів як для промислових, так і для сільськогосподарських товарів, захист прав інтелектуальної власності, вироблення загальних правил для інвестицій, лібералізацію торгівлі послугами та створення ефективного механізму для вирішення торговельних суперечок між країнами-учасницями.

**МЕРКОСУР (Mercosur)** — економічний союз держав у Південній Америці, за темпами розвитку переважає всі інші подібні об'єднання. До нього входять Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай та Венесуела, як асоційовані члени — Чилі, Болівія, Перу, Колумбія та Еквадор. За розмірами та економічним потенціалом МЕРКОСУР є другим митним союзом після ЄС і третьою зоною вільної торгівлі після ЄС і НАФТА. З 1 січня 1995 року відповідно до Оуро-Претських угод, підписаних 1994 р., Меркосур перейшов на вищий інтеграційний рівень: від зони вільної торгівлі до митного союзу. Для всіх учасників запроваджено єдиний зовнішній митний тариф (ЕЗМТ) на продукцію, яка завозиться з третіх країн (ставка імпорتنих мит для різних товарів коливається від 0 до 20%).

Наприкінці квітня 2014 року, до підписання Угоди про асоціацію, ЄС запровадив режим односторонніх торговельних преференцій для України. На початку ефект від них був дуже високим: за I півріччя 2014 року експорт до ЄС зріс на 15%. Але починаючи з кінця літа 2014 року експорт до ЄС почав падати, - і до зими 2015 скорочення перевищило 30%. Серед об'єктивних причин оглядачі називають і конфлікт на сході країни, який почав загострюватися саме з літа 2014 року, і загальне уповільнення економіки, яка так і не встигла вийти з кризи, перш, ніж держава переспрямувала бюджетні мільярди на військові витрати. Водночас на світових ринках склалася несприятлива кон'юнктура на сировинні товари традиційного експорту, - врешті, у першій половині 2015 року світова торгівля показала найгірші результати за останні 6 років.

З 1 січня 2016 року, коли розпочалося тимчасове застосування ПВЗВТ, як ЄС, так і Україна активно використовували ТК. Станом на 11 травня 2016 року Україна вже повністю використала шість ТК за принципом живої черги. ТК на мед і сік були використані 4 січня 2016 року. У лютому Україна використала квоти на цукор (17 лютого) і ячмінну крупу (29 лютого). Квота

на оброблені томати була закрыта 16 березня, у той час як квота на овес була вичерпана 11 квітня 2014 року.

Таблиця 1

**Товарна структура торгівлі між Україною та Є**

	2015			
	Експорт (млн дол. США)	Експорт (%)	Імпорт (млн дол. США)	Імпорт (%)
<b>Всього</b>	<b>13 017</b>	<b>100,0</b>	<b>15 343</b>	<b>100,0</b>
Продукти тваринного походження	164	1,3	272	1,8
Продукти рослинного походження	2 444	18,8	405	2,6
Жири та олії	678	5,2	47	0,3
Готові харчові продукти	762	5,9	777	5,1
Мінеральні продукти	1 477	11,3	3 492	22,8
Продукція хімічної промисловості	416	3,2	2 641	17,2
Пластмаси, гума	94	0,7	1 283	8,4
Шкура та шкіра	106	0,8	91	0,6
Деревина й вироби з деревини	713	5,5	102	0,7
Маса з деревини або інших целюлозних матеріалів, папір	61	0,5	571	3,7
Вироби з текстилю	508	3,9	529	3,4
Взуття, головні убори	118	0,9	40	0,3
Вироби з каменю	106	0,8	191	1,2
Дорогоцінні камені й метали	14	0,1	40	0,3
Недорогоцінні метали	3 066	23,6	777	5,1
Механічне обладнання, машини та механізми	1 797	13,8	2 664	17,4
Транспортні засоби	158	1,2	871	5,7
Прилади та апарати	57	0,4	206	1,3
Різні товари й вироби	259	2,0	214	1,4
Інші товари	10	0,1	124	0,8

Ще вісім ТК використані частково станом на сьогодні. Станом на 11 травня 2016 року експортери ЄС уже повністю використовували українську

тарифну квоту на птицю і напівфабрикати з птиці, а також частково використали квоти на цукор і свинину (рис. 1).



**Рис. 1. Співвідношення між фактичним експортом до ЄС і обсягом повністю використаних ТК, 2014 і 2015 рр.**

**Висновок:** Зона вільної торгівлі це перш за все інструмент, який при належному застосуванні спонукає українську економіку до швидкого та стабільного розвитку. Як показує досвід інших країн в тому числі і Польщі, те який вплив на країну матиме зона вільної торгівлі пропорційне тому, як ефективно вона буде використовувати всі можливості надані нею.

На сьогоднішній день Україна пройшла другий етап економічної інтеграції з ЄС, прийнявши 11 червня безвізовий режим з ЄС. Тож тепер вона на шляху до останнього етапу – митного союзу, який виведе українську економіку на рівень держав ЄС. Щоб прискорити цей день Україна повинна в повній мірі використовувати ЗВТ+, як інструмент посилення вітчизняної економіки, та добробуту держави!

## 10 КРОКІВ ПОКРАЩЕННЯ ЕКСПОРТУ З ЄС 10 STEPS TO IMPROVE EU EXPORTS

Розвиток українського бізнесу не можливий без нарощування експортного потенціалу країни. Так само, як і підвищення конкурентоспроможності економіки України на міжнародних ринках.

Як свідчать результати економічних досліджень, експорт – одна з найбільш важливих у стратегії розвитку вітчизняного бізнесу. Особливо це стосується малого і середнього бізнесу, який справедливо називають «локомотивом економічного розвитку»

Узагальнюючи думки вітчизняних та іноземних експертів, можна впевнено сказати: однією з ключових проблем українського МСБ в сфері експорту є дефіцит інформації щодо законодавчих, нормативних, фінансових, технічних та технологічних аспектів експортної діяльності. Так майже 15% малих і 11% середніх підприємств гостро відчувають брак інформації щодо експортних механізмів. А ще 25% нарікають на відсутність партнерів за кордоном.

Насправді, проблеми з браком розуміння експортного алгоритму притаманні далеко не лише українським підприємцям. Вони є у малого та середнього бізнесу (МСБ) США, ЄС та багатьох інших країн! З огляду на це, уряди та бізнес-асоціації, спеціалізовані установи багатьох держав розробили велику кількість практичних методичних посібників для допомоги МСБ у експорті. Вони запустили спеціалізовані інституції і фінансові інструменти, що допомагають малим та середнім експортерам.

Мова піде про алгоритм експортної діяльності, який структуровано на основі публікації *Асоціації експортерів харчових продуктів та напоїв Великобританії*. До британської основи додано інформацію від українського бізнесу та консультантів. Рівень узагальнення матеріалу також збільшено, щоб охопити ширше коло товарів для експорту.

Основними кроками для покращення експорту з ЄС:

### *1. Самооцінка та самодіагностика*

З початку експортної діяльності має передувати свідома, відверта і самокритична оцінка своєї компанії і свого товару власником бізнесу. Недооцінка експортного потенціалу компанії призведе до необґрунтованої відмови від експортної діяльності, тоді як переоцінка вилетіть у витрати без досягнення комерційних результатів.

Зазвичай експорт не є діяльністю, що приносить швидкі продажі. Експортер має бути терплячим і про активним, розвивати зв'язки з закордонними покупцями і споживачами протягом тривалого часу, завжди шукати і бути відкритим до нових можливостей і нових партнерств. Реалізація таких завдань вимагає від власника компанії, від експортного менеджера високого рівня розвитку так званих «м'яких навичок» (*англ. soft skills*), культурної гнучкості та адаптації, знання іноземних мов, емоційного інтелекту. Разом з тим, найуспішнішими у міжнародному бізнесі стають люди, що мають не лише високий рівень гнучкості, але і внутрішній стрижень, що не лише поважають і розуміють культуру та специфіку партнерів, але і вміють гідно представити себе, як особистість і як представника іншої культури.

## *2. Дослідження ринку*

Ще перед проведенням дослідження ринку переконайтеся, що повністю розумієте унікальність своєї товарної пропозиції (*англ. Unique Selling Points*) і профіль потенційних споживачів - наприклад, вік або групу за рівнем доходу, яких вже зацікавив ваш товар на внутрішньому ринку.

Дослідження ринку починаємо з визначення регіонів та країн, де існують найкращі можливості для компанії. Лише в цьому випадку можна спрямувати ресурси на досягнення найвищих результатів.

Дослідження ринку допоможе визначити цільові ринки, а також виявити цільові сегменти в рамках окремих ринків, зрозуміти потенційні моделі входу на ринок і включити до бізнес-плану реалістичні цілі.

- *Дослідження продукту*

Після того, як визначили цільові ринки, необхідно зробити аналіз для визначення потреб у адаптації/зміні товару для продажів у цільовій країні.

### *Маркування і пакування*

Маркування товару, дизайн пакування та матеріалів може потребувати врахування регіональних відмінностей. Це стосується в т.ч. відмінностей у нормативному регулюванні.

На сторінці Агенції з харчових стандартів Великобританії знаходиться навчальний курс по маркуванню продуктів харчування "Food labelling e-learning course" <http://bit.ly/FoodLabel-elearning>

### *Які фактори необхідно узяти до уваги:*

- надання споживачам нової інформації
- дизайн етикетки
- культурні фактори
- переклад етикетки

- твердження щодо товару
- продати до/використати до/виставляти до/найкраще взяти перед
- розмір упаковки/матеріали/міцність

### *3. Ціноутворення*

Перед тим як починати комунікацію з покупцями, необхідно мати добре розуміння того, як буде визначатися ціна товару, щоб утримати необхідний рівень прибутковості. Можна зробити це через створення схеми «ланцюга ціни», беручи до уваги такі фактори:

- базова ціна продажу;
- витрати на транспортування, страховку, документацію та сертифікацію;
- ціна "на місці" (1+2);
- місцеві імпорتنі збори та податки (якщо застосовується);
- прибуток дистриб'ютора: %;
- прибуток оптовика: %;
- прибуток роздрібного торговця: %;
- збори роздрібного торговця/підтримка;
- ПДВ: %;
- ціна роздрібного продажу.

### *4. Позicionування товару*

Представляючи свій товар потенційним партнерам на теренах Європейського Союзу, варто якомога чіткіше усвідомлювати, у чому саме полягає конкурентна перевага перед пропозиціями подібних товарів.

Українські виробники промислової продукції середнього рівня зазвичай мають 20-30% перевагу по ціні над європейськими виробниками і знаходяться на одному ціновому рівні або трішки вище китайських виробників.

Якщо експортуєте вперше, імовірно, що вам знадобиться допомога у маркетингу та продажах вашого товару за кордоном.

### *5. Створення можливостей*

Щоб ефективно просувати продукт та створювати нові бізнес-можливості, необхідно розглянути усі доступні та ефективні канали просування - з огляду на цільовий ринок та аудиторію.

Підтримка актуального та інформативного веб-сайту компанії є важливою і необхідною інвестицією, оскільки створить зручну точку контакту з потенційними споживачами.

В залежності від цільової групи споживачів, соціальні медіа можуть бути дешевим і ефективним способом розбудови впізнаваності вашого бренду.

Торгові виставки є одним з найкращих шляхів для зустрічі з покупцями і генерування потенційних клієнтів. Водночас, перед тим, як приймати участь у виставці, варто чітко визначити свої цілі та очікування від участі. Це полегшить підготовку до участі. Також необхідно розуміти очікування потенційних партнерів.

#### *6. Умови продажу*

Технічні елементи експорту починаються після надходження перших запитів від потенційних споживачів. Для роботи на цій стадії знадобиться:

- **розуміння міжнародних торгових правил.** *Incoterms* є міжнародно узгодженими правилами, що визначають умови постачання товарів, якими торгують у міжнародному масштабі.

Офіційну україномовну публікацію правил Інкотермс можна замовити на сайті [www.incoterms.zed.ua](http://www.incoterms.zed.ua). Окрім того, обговорити оптимальні правила постачання на базі Інкотермс можна з професійними представниками експедиторських та логістичних компаній;

- **експортна документація.** Необхідно визначити вже на перших етапах, які документи необхідні для входження на ринок, а також скільки часу знадобиться для доставки товару споживачеві;

Важливо чітко визначити умови платежу і переконатися, що вони узгоджуються з бізнес планом. Інструменти платежу можна ранжувати від найбільш ліберальних (платіж на відкритий рахунок) до найбільш консервативних (невідкличний акредитив).

Якщо стратегічно зорієнтовані на експорт та на співпрацю з конкретним партнером, варто проаналізувати/перевірити його самостійно, зрозуміти його бізнес-модель і підібрати такий механізм оплати, який би максимально задовольняв інтереси і потреби обох сторін.

#### *7. Юридичні аспекти*

Потрібно переконатись, що у компанії ведеться правильна робота для укладання контракту, що умови виписуються таким чином, що отримати оплату вчасно і без виникнення конфлікту з покупцем.

Коли укладаєте письмову угоду зі закордонним партнером, бажано, щоб вона була підтверджена досвідченим міжнародним юристом

Необхідно також переконатися, що врегульовані наступні питання:

- захист прав інтелектуальної власності.
- відповідність продукту.

## *8. Документальні аспекти*

Документація має відповідати вимогам клієнтів і митниці та має досить суттєві відмінності на різних ринках.

Варто призначити експедиторську компанію, що постачатиме товари і виконуватиме за вас і від вашого імені великий обсяг паперової роботи.

## *9. Фінанси і страхування*

Важливо покрити/знизити експортні ризики, щоб забезпечити отримання оплати відповідно до викладених у контракті умов. Більшість подібних ризиків лягає на продавця (якщо тільки сторони не погодили попередню оплату 100%). Отже, захист від неплатежу, втрати або псування товарів є надзвичайно важливим. Страховик допоможе пом'якшити ці ризики.

Варто захистити свою компанію від неплатежу у випадку неплатоспроможності або неможливості оплати з інших причин, таких як природні катаклізми. Зв'яжіться зі страхувальником для отримання подальшої інформації.

## *10. Менеджмент і вдосконалення*

Після того, як перше відвантаження з України відправлене, варто здійснити кілька кроків, щоб збільшити свої шанси на продовження бізнесу. Такі дії допоможуть побудувати добру міжнародну репутацію - репутацію надійного партнера. Для цього потрібно:

- підтримувати контакт із закордонними клієнтами.
- переконатись, що ваші відвантаження не затримуються.
- зв'язок з іншими потенційними клієнтами на ринку.
- нова діяльність з просування.
- погодження плану розвитку ринку з імпортером/дистриб'ютором.
- перенести свої знання на нові ринки.

Саме зараз робимо акцент на експорті до країн ЄС, цілком закономірно. З 1 січня 2016 року почала діяти Угода про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. Тож наші виробники отримали преференційний доступ до ринків 28 держав. А це – понад 500 мільйонів споживачів.

Експорт українських товарів до Європейського Союзу у першому кварталі 2017 році виріс на 24,5% (у порівнянні із аналогічним періодом 2016 року).

Однак цього недостатньо. Український експорт безумовно пов'язаний з імпортом через закупівлю обладнання за кордоном, а отже без поліпшення інвестиційного клімату український експорт немає жодних шансів на збільшення.

## **ПВЗВТ: ТАРИФНА ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ DCFTA: RATE LIBERIZATION**

Тарифна лібералізація є основною відправною точкою для створення зони вільної торгівлі. ПВЗВТ майже повністю лібералізує торгівлю товарами між Україною та ЄС, але зі значною асиметрією, оскільки ЄС проводить тарифну лібералізацію в повному обсязі й негайно для більшості товарів, у той час як Україна проведе тарифну лібералізацію для багатьох товарів протягом трьох-семи років. Це унікальна можливість для українських виробників збільшити свій експорт на ринок ЄС, перш ніж на внутрішньому ринку розпочнеться повноцінна конкуренція.

Положення Угоди ПВЗВТ передбачає створення зони вільної торгівлі товарами протягом перехідного періоду, що не перевищує десяти років. Також забороняється запровадження обмежень на імпорт або експорт, за винятком випадків, передбачених відповідними правилами СОТ (тобто ст. XI ГАТТ).

Тарифна лібералізація в рамках ПВЗВТ є асиметричною: ЄС повинен скасувати свої ввізні мита раніше, ніж Україна. Це надасть українським експортерам час, щоб підготуватися до конкуренції з боку ЄС, і підтримає український ринок. Ці нерівномірні темпи лібералізації розпочалися із запровадження «автономних торговельних преференцій» ЄС для України, які набрали чинності 23 квітня 2014 року<sup>1</sup>, і зменшення в односторонньому порядку тарифів ЄС для українських товарів відповідно до зобов'язань ЄС за ПВЗВТ.

Строк дії цих автономних торговельних преференцій завершився 1 січня 2016 року, коли розпочалося тимчасове застосування ПВЗВТ, яке мало б розпочатися раніше, але було відкладено через тристоронні переговори між Україною, ЄС і Росією 12 вересня 2015 року. Через п'ять років після набрання чинності Угодою про асоціацію сторони можуть розглянути питання про розширення обсягу тарифної лібералізації на підставі рішення Комітету з питань торгівлі.

За даними Європейської Комісії, Україна і ЄС скасують 99,1% і 98,1% їхніх мит. Українські експортери заощаджуватимуть 487 млн. євро на рік

---

<sup>1</sup> Регламент 374/2014. 36 I

завдяки зниженню імпорتنих мит ЄС, у той час як Україна скасує мита на імпорт товарів з ЄС на суму близько 391 євро<sup>2</sup>.

Існуючі тарифи ЄС для промислових товарів, що експортуються з України, будуть скасовані негайно для 94,7% товарних груп. Для невеликої кількості решти товарів тарифи будуть скасовані після завершення перехідного періоду<sup>3</sup>. Наприклад, перехідний період запроваджується для обмеженої кількості мінеральних продуктів (три роки), продукції хімічної промисловості (до п'яти років), добрив (до семи років), виробів із дерева (до п'яти років), взуття (до п'яти років) і деяких видів виробів із міді (п'ять років), і виробів з алюмінію (сім років). Важливо зазначити, що лібералізація тарифів для автомобілів і більшості вантажних транспортних засобів буде проведена лише через сім років.

Україна, з іншого боку, запровадить негайний преференційний режим лише для 49,2% промислових товарів, що експортуються з ЄС. Після семи років перехідного періоду частка експорту ЄС, до якої Україна запровадить тарифну лібералізацію, зросте до 96%.

ПВЗВТ передбачає спеціальні правила для автомобільного сектору України, який уже мав пристосуватися до вступу України до СОТ, у результаті якого імпорتنі тарифи зменшилися з 25% до 10%<sup>4</sup>.

Україна взяла на себе зобов'язання повністю скасувати мита на 88,5% тарифних позицій для сільськогосподарської продукції. Для майже половини сільськогосподарської продукції тарифну лібералізацію буде проведено негайно. Що стосується інших продуктів, для них передбачено перехідний період тривалістю до семи років. Однак не всі імпорتنі мита будуть знижені до нуля; до 8,7% тарифів на сільськогосподарські товари буде застосовано обмежене лінійне скорочення на 20-60%, яке проводитиметься протягом 5-10 років (наприклад, для молочної продукції, яєць, цукру, олій і жирів тваринного походження). Після такого перехідного періоду залишкові рівні тарифів збережуться.

Процес тарифної лібералізації ЄС для української сільськогосподарської продукції є дещо іншим. Що стосується зобов'язань ЄС знизити тарифи на сільськогосподарську продукцію, практично в усіх випадках ці тарифи будуть скасовані повністю. Крім того, ЄС використовує більш короткі перехідні періоди, ніж Україна: 82,2% від усіх відповідних тарифів буде

<sup>2</sup> Європейська Комісія, «Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між ЄС та Україною», 2013 ([http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc\\_150981.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_150981.pdf)).

<sup>3</sup> Європейська Комісія, «Європейська Комісія пропонує тимчасово скасувати митні тарифи для українського експорту до ЄС», прес-реліз, 11 березня 2014 року ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-14-250\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-250_en.htm)).

<sup>4</sup> СОТ, «Доповідь Робочої групи з питань вступу України до СОТ», WT/ACC/UKR/152, 25 січня 2008 року.

скасовано негайно і тільки 1,2% буде знижено до нуля протягом перехідного періоду, що не може перевищувати семи років.

Проте ЄС буде застосовувати більше тарифних квот, ніж Україна, особливо до деяких видів зернових, свинини, яловичини, птиці та цукру. Обсяги продукції завозитимуться в порядку живої черги. Це зменшує масштаби процесу тарифної лібералізації. Однак, у цілому, що стосується сільськогосподарської продукції, простий середній тариф ЄС знизиться з 9,8% до 0,4% до кінця десятого року, у той час як для України він зменшиться з 8% до 0,9%. За даними Європейської Комісії, ПВЗВТ призведе до зниження тарифів на 330 млн євро для українських сільськогосподарських товарів і 53 млн євро для технологічно обробленої сільськогосподарської продукції.

Правила визначення походження викладені в Протоколі I до Угоди про асоціацію. Правила визначення походження товарів підтверджують, чи був товар вироблений повністю на території однієї зі сторін та чи проходив він «достатню обробку або переробку» з метою отримання сертифікату з перевезення товару «EUR.1» або декларації інвойс. У додатку до Протоколу визначено чотири різні критерії «достатньої переробки» для кожного товару (тобто тарифної групи): 1) зміна тарифної групи (наприклад, гвинт буде вважатися товаром українського походження, якщо він виготовлений з імпортованих матеріалів, що відносяться до будь-якої іншої товарної групи); 2) мінімальна додана вартість (наприклад, для легкових автомобілів вартість усіх матеріалів без сертифіката про походження, які використовуються у виробництві автомобіля, не може перевищувати 40% від загальної вартості продукту); 3) особливі вимоги щодо обробки або переробки; 4) поєднання перших трьох вимог. ПВЗВТ також передбачає двосторонню кумуляцію походження. Це означає, що виробники в ЄС і Україні можуть використовувати матеріали та компоненти, які походять із країни іншої сторони, так само як вони використовували б матеріали та компоненти, що походять із їхньої власної країни, для цілей отримання преференційного режиму. Наприклад, коли український виробник автомобілів імпортує комплектуючі з ЄС для виробництва автомобілів, вони вважаються комплектуючими українського походження і не будуть враховуватися при обчисленні максимальних величин вмісту матеріалів іноземного походження (тобто 40%, як було пояснено вище).

Тимчасове застосування ПВЗВТ розпочалося 1 січня 2016 року. Однак ще до цього в квітні 2014 року ЄС запровадив для України автономні торговельні преференції, щоб підтримати її економіку в період кризи.

Від початку тимчасового застосування ПВЗВТ Україна також почала знижувати свої мита для товарів ЄС і запровадила певні тарифні квоти. Крім торговельного режиму ПВЗВТ, українські експортери також отримують можливість продавати товари в ЄС у рамках Генеральної системи преференцій (ГСП) протягом ще двох років. За даними Міністерства економіки України, ГСП забезпечить додаткову лібералізацію доступу на ринок для 547 українських товарів у 2016 році та 424 товарів у 2017 році.

У 2014 році (у розпал економічної і політичної криз в Україні) експорт до ЄС збільшився на 1,5%, незважаючи на загальне скорочення експорту на 14,9%. У 2015 році, незважаючи на призупинення виробництва на окупованій території і порушення матеріально-технічного забезпечення, обсяг експорту з України до ЄС збільшився на 2% в натуральному вираженні<sup>5</sup>, але тенденція до зниження цін на світових товарних ринках призвела до його скорочення на 23,4% у номінальному вираженні в доларах США. Незважаючи на скорочення торгівлі з ЄС в номінальному вираженні, частка ЄС у загальному обсязі експорту українських товарів зросла з 26,5% у 2013 році до 34,1% у 2015 році, оскільки номінальний експорт до ЄС зменшувався більш повільними темпами, ніж загальний обсяг українського експорту.

Стрімке знецінення гривні (32,8% у 2014 році і 45,6% у 2015 році) і скорочення як споживчого, так і інвестиційного попиту, призвело до зниження обсягу імпорту товарів з держав-членів ЄС. Імпорт із держав-членів ЄС впав на 22,1% у 2014 році і на 27,2% у 2015 році. Оскільки обсяг імпорту до ЄС зменшувався більш повільними темпами, ніж загальний імпорт, частка ЄС в імпорті України збільшилася з 35,1% у 2013 році до 40,9% у 2015 році.

Товарна структура торгівлі також змінилась у 2013-2015 рр. Структура експорту змістилася з мінеральних продуктів і кольорових металів у бік машин й устаткування, жирів та олій рослинного або тваринного походження, готових харчових продуктів і продукції тваринного походження. Структура імпорту з ЄС змістилася з мінеральних продуктів у бік автомобілів, машин й устаткування.

За режиму автономних торговельних преференцій українські експортери мали можливість експортувати свою продукцію до ЄС за ТК протягом двох років до початку тимчасового застосування ПВЗВТ.

---

<sup>5</sup> Микола Риженков, Вероніка Мовчан, Др. Рікардо Джуччі, «Лібералізація торгівлі з ЄС та її вплив на український експорт у 2015 році», Німецька консультивна група спільно з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій, Аналітична записка [РВ/10/2016], Берлін/Київ, квітень 2016 року ([www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2016/05/PB\\_10\\_2016\\_en.pdf](http://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2016/05/PB_10_2016_en.pdf)).

Досвід України з використання ТК протягом 2014-2015 рр. свідчить про те, що Україна не змогла в повній мірі скористатись своїм потенціалом. У 2014 році Україна використала повністю тільки шість із 36-ти ТК (натуральний мед, крупи, томатний, виноградний і яблучний соки, пшениця, кукурудза), у той час як 12 інших ТК були використані лише частково. У 2015 році ситуація дещо покращилася, оскільки кількість використаних повністю ТК зросла до 9-ти з 36-ти (до квот, які були використані в повному обсязі в 2014 році, додалися квоти на овес, цукор і птицю). Як наслідок, майже половина тарифних квот залишилася невикористаною. Серед причин, які перешкоджали ефективному використанню тарифних квот, В. Мовчан, І. Коссе та Р. Джуччі (2015)<sup>6</sup> наводять такі: проблеми з дотриманням правил безпеки харчових продуктів ЄС; недотримання стандартів СФЗ; недостатнє внутрішнє виробництво; орієнтування на інших експортних партнерів; низький попит на українські товари; відсутність торговельних партнерів у ЄС.

З 1 січня 2016 року, коли розпочалося тимчасове застосування ПВЗВТ, як ЄС, так і Україна активно використовували ТК. Станом на 11 травня 2016 року Україна вже повністю використала шість ТК за принципом живої черги. ТК на мед і сік були використані 4 січня 2016 року. У лютому Україна використала квоти на цукор (17 лютого) і ячмінну крупу (29 лютого). Квота на оброблені томати була закрита 16 березня, у той час як квота на овес була вичерпана 11 квітня 2014 року. Ще вісім ТК використані частково станом на сьогодні. Станом на 11 травня 2016 року експортери ЄС уже повністю використовували українську тарифну квоту на птицю і напівфабрикати з птиці, а також частково використали квоти на цукор і свинину.

**Джиговська Лілія**  
**Lilia Dzhyhovska**

## **ПВЗВТ: ТЕХНІЧНІ СТАНДАРТИ** **DCFTA: TECHNICAL STANDARDS**

Митні тарифи між ЄС і Україною будуть скасовані майже повністю, тому нетарифні торговельні бар'єри, такі як технічні стандарти, стануть основною перешкодою

---

<sup>6</sup> Вероніка Мовчан, Ірина Коссе і Рікардо Джуччі, «Тарифні квоти ЄС на імпорту з України», Німецька консультативна група спільно з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій, Аналітична записка [РВ/06/2015], Берлін/Київ, червень 2015 року ([www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2014/06/PB\\_06\\_2015\\_en.pdf](http://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2014/06/PB_06_2015_en.pdf)).

для торгівлі. Щоб подолати ці бар'єри Україна має прийняти відповідне законодавство, стандарти і процедури ЄС.

Хоча система запровадження технічних стандартів є дуже складною і з часом змінюється, її базову дворівневу структуру можна коротко охарактеризувати так:

- перший рівень: гармонізоване законодавство ЄС, яке включає в себе декілька «горизонтальних» регламентів або рішень, які визначають загальну методологію та організаційну структуру, а також близько 30-ти директив, що охоплюють широкі «секторальні» групи товарів, такі як «машини». Для груп товарів директиви визначають «істотні» вимоги щодо безпечності й охорони здоров'я, яким вони повинні відповідати, перш ніж потрапити на ринок ЄС;

- другий рівень: близько 5-ти тисяч «гармонізованих стандартів» для конкретних товарів, які надають технічні можливості для забезпечення відповідності основним вимогам щодо охорони здоров'я і безпечності, що визначені в секторальних директивах щодо товарів. Ці стандарти розробляються на замовлення Європейської Комісії однією з трьох технічних організацій (CENELEC - для електротехнічних товарів; ETSI - для телекомунікаційного обладнання; CEN - для великої кількості інших товарів). Якщо Комісія не має зауважень до проектів стандартів, вона публікує їх в Офіційному віснику Європейського Союзу, і тоді вони отримують офіційний статус «гармонізованих» стандартів, що означає їхню відповідність «істотним вимогам» певної директиви.

При розміщенні на ринку ЄС продукту, до якого застосовується гармонізоване законодавство ЄС, виробник повинен скласти й підписати «Декларацію відповідності ЄС», у якій він гарантує і заявляє, що ця продукція відповідає «істотним вимогам» директиви, що застосовується до такого продукту, і що необхідні процедури оцінки відповідності були виконані.

Важливе горизонтальне законодавство ЄС, до якого Україна повинна наблизити своє власне законодавство, включає в себе два законодавчі акти від 2008 року, відомі як законодавство Нового підходу, зокрема, Рішення про спільні рамки щодо реалізації продукції і Регламент, який встановлює вимоги щодо акредитації та ринкового нагляду. Перший законодавчий акт забезпечує єдину систему загальних принципів і нормативні положення щодо реалізації продукції. Він встановлює критерії галузевого законодавства ЄС шляхом надання визначення основних понять (наприклад, що таке «введення в обіг» і що таке «гармонізовані стандарти»). Він також визначає зобов'язання виробників, імпортерів і дистриб'юторів, а також декілька модулів процедур оцінки відповідності, які пояснюються нижче, і вимоги щодо акредитації. Україна має привести своє законодавство у відповідність до цих рішень протягом одного року.

Угода вимагає від України прийняти звід Європейських стандартів, що включає в себе, крім 5-ти тисяч гармонізованих стандартів, близько 24-х тисяч європейських стандартів (тобто стандартів, розроблених CEN, CELELEC або ETSI). Очевидно, що це буде непросто для України. Оскільки Угода не передбачає графіка транспонування, Україні доведеться розставити пріоритети в цій роботі. Україна також повинна скасовувати будь-які несумісні національні стандарти, такі як стандарти ГОСТ, розроблені до 1992 року.

Україна повинна забезпечити, щоб її відповідні органи державної влади в повній мірі брали участь у роботі європейських і міжнародних організацій зі стандартизації та оцінки відповідності, включаючи акредитацію. Україна також зобов'язана поступово

виконати умови набрання членства в європейських організаціях зі стандартизації (CEN, CENELEC та ETSI).

Україна також повинна адаптувати своє законодавство до положень Регламенту ЄС від 2008 року, що встановлює правила стосовно вимог до акредитації органів з оцінки відповідності й ринкового нагляду за товарами з метою забезпечення відповідності товарів, що поставляються на ринок ЄС, конкретним вимогам з охорони здоров'я і загальної безпечності, які визначені в секторальному законодавстві.

Україна повинна буде створити і забезпечувати діяльність наглядових органів, які контролюють і перевіряють відповідність продукції, розміщеної на її ринку, вимогам ЄС з охорони здоров'я і безпечності. Ці наглядові органи повинні перевіряти характеристики продукції шляхом документальних, фізичних і лабораторних перевірок. Наглядові органи повинні мати повноваження вилучати з ринкового обігу товари, які становлять серйозний ризик.

Угода також передбачає укладання Угоди про оцінку відповідності й прийнятності промислових товарів (АСАА). Угода про оцінку відповідності й прийнятності промислових товарів є одним із видів угод про взаємне визнання, які передбачені ЄС для країн зі східної і південної частин Європейської політики сусідства і країн західної частини Балканського півострова. Укладаючи АСАА, сторони погоджуються, що промислові товари, перелік яких наведено в додатках до АСАА і які відповідають вимогам, необхідним для їх законного розміщення на ринку однієї сторони, можуть бути розміщені на ринку іншої сторони без проведення додаткових випробувань та процедур оцінки відповідності. Тим не менше, перш ніж укласти АСАА Україна спочатку повинна повністю виконати свої зобов'язання, пов'язані з директивами ЄС, включаючи ті, що пов'язані з гармонізованими стандартами, органами з акредитації і оцінки відповідності, про які йшлося вище.

Українські виробники мають повне право виготовляти продукцію на експорт до третіх країн, відповідно до технічних стандартів цих країн. Що стосується імпорту, то це питання є більш чутливим. Він повинен буде відповідати істотним вимогам цих директив щодо охорони здоров'я і безпечності товарів для того, щоб потрапити на український ринок. Ця продукція не повинна виготовлятися відповідно до гармонізованих стандартів ЄС, оскільки їх застосування носить добровільний характер. Однак тільки ті товари з третіх країн, які відповідають гармонізованим стандартам ЄС, матимуть «презумпцію відповідності» для розміщення на українському ринку і ринку ЄС.

Стратегія передбачає розробку підзаконних актів для законів про метрологію та метрологічну діяльність і технічні регламенти та оцінку відповідності з метою забезпечення належної імплементації горизонтального законодавства. Крім того, закони про технічні регламенти та оцінку відповідності й ринковий нагляд потребують додаткових змін із метою, зокрема, усунути дублювання функцій різноманітних органів державної влади, спростити процедури і посилити відповідальність залучених осіб.

Станом на кінець 2014 року було прийнято технічні регламенти для 24-х із 27-ми секторів, передбачених положеннями щодо ПВЗВТ, 17 із них було запроваджено.

Однак ці технічні регламенти не є ідентичними з директивами ЄС, а це є передумовою для укладання АСАА. Відповідно, уряд України зараз працює над завершенням узгодження секторального законодавства за сприяння проектів технічної підтримки ЄС. Станом на кінець 2015 року вісім технічних регламентів були максимально

наближені до положень відповідних директив ЄС, включаючи більшість секторів, процес гармонізації у яких має бути завершений для першого етапу АСАА, наприклад, ті, що пов'язані з електромагнітною сумісністю, електричним обладнанням, машинами. Паралельно з узгодженням секторального законодавства з директивами ЄС уряд повинен скасувати інші законодавчі норми, такі як санітарні норми і норми щодо безпеки праці, які містять у собі додаткові обов'язкові вимоги стосовно властивостей продукції, методів і процесів виробництва, і, таким чином, дублюють технічні регламенти. У січні 2016 року уряд зробив важливий крок у цій сфері, скасувавши велику кількість санітарних, епідеміологічних та гігієнічних норм, прийнятих до 1991 року. Це рішення вступає в силу 1 січня 2017 року.

Станом на 1 січня 2016 року в Україні існувало 17889 національних стандартів, із них 10964 узгоджені з міжнародними стандартами та стандартами ЄС. Порівняно з минулим роком відбулося дві важливі зміни. По-перше, загальна кількість стандартів скоротилась на 40%, тобто на 29600 порівняно з 2014 роком. По-друге, кількість національних стандартів, гармонізованих із міжнародними стандартами, зросла на 24% порівняно з 2013 роком, а їхня частка від загальної кількості стандартів подвоїлась з 30% до 60%.

Паралельно Україна посилила роботу з узгодження з міжнародними і європейськими стандартами - 4,792 тисяч стандартів (це майже половина від загальної кількості всіх міжнародних стандартів, прийнятих за роки незалежності), було прийнято в 2014-2015 роках.

Відповідно до нового закону про стандартизацію, прийнятого в 2015 році, виконання функцій, пов'язаних зі стандартизацією, було передано від органу державної влади до незалежного неурядового національного органу з питань стандартизації, а саме державному підприємству «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості» (УкрНДНЦ).

УкрНДНЦ уже отримав підтвердження свого членства в Міжнародній організації зі стандартизації (ISO) і в Міжнародній електротехнічній комісії, яка є міжнародним аналогом CENELEC.

Національне агентство з акредитації України (НААУ), незалежний орган у сфері акредитації, було створено в 2002 році Міністерством економічного розвитку й торгівлі. Разом з НААУ було створено Раду з акредитації, Технічний комітет з акредитації та Комісію з апеляцій. Для того, щоб забезпечити баланс інтересів, до складу Ради з акредитації входять представники трьох груп зацікавлених осіб, а саме центральних органів державної влади, акредитованих органів з оцінки відповідності, а також інших зацікавлених осіб (тобто представників бізнесу, експертної спільноти, наукових кіл, організацій громадянського суспільства). Неупередженість НААУ гарантується законом.

Новий закон про технічне регулювання та оцінку відповідності, прийнятий у 2015 році, запровадив єдині принципи оцінки відповідності згідно з нормами і практикою ЄС та СОТ, а також передбачає, що обов'язкову сертифікацію продукції - архаїчний елемент радянської системи - до 2018 року буде скасовано.

Ринковий нагляд та контроль за нехарчовою продукцією регулюється законом, прийнятим у 2010 році й розробленим відповідно до норм і практики ЄС. Однак з метою підвищення ефективності системи до закону про ринковий нагляд необхідно внести додаткові зміни.

На сьогодні Державна служба з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів (Держпродспоживслужба) є основним уповноваженим органом у сфері нагляду за ринком непродовольчих товарів. Офіційно створена в 2015 році, ця Служба розпочала свою роботу в 2016 році. Їй знадобиться деякий час, щоб розвинути свій інституційний і технічний потенціал, тим самим забезпечивши ефективний ринковий нагляд.

Отже, Україна досягла значного прогресу в наближенні свого законодавства до законодавства ЄС у сфері технічних регламентів.

Попереду багато роботи, спрямованої на забезпечення належного запровадження цих змін, включаючи нарощування потенціалу установ, що беруть участь в процесі стандартизації, оцінки відповідності та ринкового нагляду, а також створення відповідної інфраструктури. Технічна допомога від ЄС має відіграти ключову роль у цьому процесі.

Україна прийняла Стратегію розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року з метою усунення технічних бар'єрів у торгівлі з ЄС. Україна досягає значних успіхів у, по-перше, наближенні свого законодавства до відповідних директив ЄС і, по-друге, прийнятті великої кількості європейських стандартів. Національна система акредитації України отримала визнання Європейської організації з акредитації і Міжнародної кооперації з акредитації лабораторій.

**Вапнічна Олена**  
**Olena Vapnichna**

## **ПВЗВТ: САНІТАРНІ ТА ФІТОСАНІТАРНІ ЗАХОДИ** **DCFTA: SPS**

Глава, що має офіційну назву «Санітарні та фітосанітарні заходи» (СФЗ), стосується стандартів безпеки харчових продуктів, необхідних для спрощення процедур торгівлі сільськогосподарською та харчовою продукцією і рослинами, на які розповсюджується дія регламентів щодо СФЗ, і забезпечує охорону життя і здоров'я людей, тварин та рослин (Стаття 59). Для досягнення цієї мети необхідно наблизити українське законодавство у сфері СФЗ до відповідного законодавства ЄС, а також запровадити ефективний механізм визнання їхньої еквівалентності. Угодою також передбачено досягнення «взаєморозуміння» стосовно стандартів щодо утримання тварин і поводження з ними.

Угода сама по собі не визначає перелік законів, які необхідно гармонізувати, але натомість вимагає від України протягом трьох місяців із дня набрання нею чинності представити Комплексну стратегію імплементації стандартів СФЗ ЄС. У лютому 2016 року Україна та Європейська Комісія досягли згоди щодо змісту Комплексної стратегії, яка

являє собою перелік близько 255 регламентів і директив ЄС. Стратегія визначає графік запровадження кожного регламенту й директиви.

Угода містить докладні положення щодо вирішення проблем, пов'язаних зі шкідниками і хворобами тварин і рослин. Список цих хвороб і шкідників наведено в окремому переліку (Додаток VI). Запроваджено процедури визнання статусу відповідних регіонів як зон, вільних від шкідників, для цілей торгівлі, а також повідомлення про ризики для здоров'я людей, тварин або рослин через хвороби.

Підкомітет з управління СФЗ контролює імплементацію Глави щодо СФЗ, а також може приймати рішення про внесення змін до додатків. Такі рішення приймаються на підставі взаємної згоди сторін.

ЄС має комплексну систему регулювання імпорту сільськогосподарської продукції з третіх країн, що має на меті забезпечення відповідності його вимогам щодо СФЗ, зокрема Регламенту 854/2004/ЄС щодо правил організації контролю за продукцією тваринного походження.

Цей Регламент, перш за все, встановлює правила затвердження в ЄС «підприємств» (тобто м'ясокомбінатів і заводів із виробництва продуктів харчування) і вимагає, щоб офіційно призначені «компетентні органи» здійснювали або організовували контроль із метою перевірки дотримання вимог СФЗ. Однак цей регламент передбачає подальше створення порівнянних правил для затвердження підприємств у третіх країнах для експорту їхньої продукції на ринок ЄС. Ці домовленості наразі використовуються Україною і діятимуть, доки положення Угоди не будуть імплементовані. Найбільш активними категоріями підприємств, що визнаються, і кількість визнаних підприємств є такими:

- м'ясо птиці, кролів - 4;
- рибна продукція - 16;
- молочні продукти - 34;
- заводи з переробки відходів тваринного походження - 34;
- переробні підприємства - 22;
- заводи з виробництва кормів для тварин - 23;
- добрива й допоміжні речовини для ґрунтів - 7.

Ці переліки демонструють, що значна кількість українських агропродовольчих підприємств, які виробляють товари тваринного походження, уже визнані для експорту в ЄС як такі, що відповідають вимогам СФЗ ЄС.

Повне дотримання СФЗ на всій території України є амбітною довгостроковою метою, і знадобиться декілька років, щоб систему можна було ефективно застосовувати в усьому агропродовольчому секторі.

Водночас, існують процедури для тих підприємств, які бажають і здатні проходити сертифікацію для експорту своєї продукції до ЄС. Це є важливим елементом ефективної гнучкості в Угоді і може допомогти уникнути зайвих витрат на приведення системи у відповідність до вимог ЄС.

Реформування системи СФЗ було невід'ємною частиною вступу України до СОТ. Як результат, усі регламенти СФЗ в Україні вже узгоджені з положеннями Угоди СОТ про застосування санітарних і фітосанітарних заходів (Угода СФЗ). Гармонізацію було проведено без перехідних періодів.

Україна також є членом Кодекса Аліментаріус, Міжнародного епізоотичного бюро (МЕБ) і стороною Міжнародної конвенції про захист рослин (МКЗР).

**Види контролю.** Згідно з Митним кодексом України чинна система СФЗ передбачає три види прикордонного контролю: санітарно-епідеміологічний, ветеринарно-санітарний і фітосанітарний.

Санітарно-епідеміологічний контроль спрямований на те, щоб захистити територію України від поширення інфекційних захворювань та перевірити відповідність товарів санітарним нормам. Цей тип контролю є обов'язковим, як правило, для імпортованих харчових продуктів, деяких споживчих товарів і соняшникової олії, що експортується. Однак транзит сільськогосподарської продукції не підлягає санітарно-епідеміологічному контролю.

Ветеринарно-санітарний контроль спрямований на запобігання поширенню хвороб тварин. Він застосовується для експорту, імпорту та транзиту тварин, продуктів тваринного походження (у тому числі м'ясних продуктів, яєць, молока, риби і меду), репродуктивного матеріалу, біологічних продуктів, патологічного матеріалу, ветеринарних препаратів, засобів догляду за тваринами, кормових домішок, домішок і кормів.

Метою фітосанітарного контролю є запобігання поширенню шкідливих організмів і здійснення нагляду за карантинними режимами. Цей тип контролю застосовується до експорту, імпорту та транзиту рослин і продуктів рослинного походження (у тому числі харчових продуктів), упаковки, транспортних засобів, ґрунту та інших продуктів, через які поширюються регульовані шкідливі організми.

Розробка і реалізація політики в галузі СФЗ визначається і координується Кабінетом Міністрів України через Міністерство аграрної політики і продовольства України, Міністерство економічного розвитку й торгівлі, а також Міністерство охорони здоров'я України. До 2016 року основними органами, залученими до цього процесу, були Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України, Державна інспекція з питань

захисту прав споживачів України і Державна санітарно-епідеміологічна служба України.

Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України здійснювала ветеринарно-санітарний контроль, нагляд за здоров'ям тварин, безпечністю та якістю всіх продовольчих товарів і кормів, а також захищала Україну від збудників небезпечних хвороб. Державна санітарно-епідеміологічна служба України виконувала, серед інших функцій, санітарні заходи, спрямовані на захист країни від завезення й поширення небезпечних інфекційних хвороб (включаючи карантин), здійснювала санітарно-епідеміологічний нагляд і контроль у пунктах перетину державного кордону, а також здійснювала нагляд за дотриманням санітарних норм. Державна інспекція з питань захисту прав споживачів була уповноваженим органом у сфері захисту прав споживачів. Вона здійснювала державний контроль за дотриманням законодавства у сфері захисту прав споживачів і ринковий нагляд на предмет відповідності вимогам технічних регламентів.

У рамках адміністративної реформи основні органи, що здійснювали діяльність у сфері СФЗ, були змінені. Єдина Державна служба з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів (Держпродспоживслужба) була створена в результаті реорганізації Державної ветеринарної і фітосанітарної служби та її злиття з Державною інспекцією з питань захисту прав споживачів і Державною санітарно-епідеміологічною службою. Нова державна служба розпочала свою роботу навесні 2016 року.

Для виконання своїх зобов'язань щодо СФЗ у рамках Угоди про асоціацію в лютому 2016 року Україна прийняла Комплексну стратегію щодо санітарних і фітосанітарних заходів. Вона передбачає прийняття 255 директив і регламентів ЄС. Переважна більшість законів повинна бути прийнята в 2015-2019 рр., при цьому імплементація більшої їх частини повинна відбутися в 2016-2020 рр. (див. Графік 8.1) з метою усунення розбіжностей між українським і європейським законодавством у сфері СФЗ та відповідною інфраструктурою.

Належне виконання Україною зобов'язань у сфері ПВЗВТ значно сприятиме розвитку її сільського господарства і харчової промисловості, поліпшенню захисту прав споживачів і охороні здоров'я людей, тварин і рослин. З огляду на величезний потенціал сільського господарства України щодо експорту продукції на європейські і світові ринки, завдання з приведення українських стандартів СФЗ у повну відповідність до передової європейської і міжнародної практики набуває першочергового значення. Найбільш перспективними ринками для розширення експорту цілком

можуть бути ринки країн Азії, а не Європи, але наближення до стандартів ЄС стає важливою перевагою і підтвердженням достатньої технічної кваліфікації для доступу до різних світових ринків.

Безперервне вдосконалення безпечності харчових продуктів дозволить українським компаніям отримати більший доступ до ринку ЄС. Наприклад, у 2014 році ціла низка виробників м'яса і яєць були визнані для експорту продукції до ЄС, а в 2015 році так само були визнані деякі виробники молочної продукції і добрив.

Після наближення українського законодавства до стандартів ЄС, продукти рослинного і тваринного походження стикатимуться з меншими нетарифними бар'єрами для виходу на ринок ЄС. Крім того, отримання доступу до ринку ЄС матиме позитивний зовнішній ефект у вигляді спрощення доступу до ринків третіх країн. Витрати зменшаться за рахунок більш простих торговельних процедур, включно зі зменшенням кількості дозволів на імпорт та інспекцій. Після запровадження органами державної влади управління ризиками менш підозрілі продукти будуть піддаватися менш обтяжливим фізичним перевіркам.

Споживачі виграють від покращення якості продукції та більш ефективного захисту прав споживачів. Тим не менше, українські виробники зіткнуться з вищими витратами на дотримання високих стандартів якості. Виробники високоякісних товарів виграють від більшого законодавчого тиску на виробників неякісних продуктів.

Деякі дрібні виробники постраждають від високих цін, але відповідно до регламентів ЄС влада має достатньо свободи у визначенні того, як місцеві ринки і традиційні регіональні товари можуть бути звільнені від повного дотримання стандартів СФЗ. Крім того, протягом декількох найближчих років до того, як новий режим СФЗ буде повністю запроваджено в Україні, окремі орієнтовані на експорт підприємства матимуть можливість бути визнаними такими, що відповідають вимогам ЄС у сфері СФЗ. Стратегія розвитку сільського господарства України на період до 2020 року надає пріоритет збільшенню кількості підприємств, що визнаються в індивідуальному порядку в такий спосіб.

Державна політика у сфері СФЗ, як очікується, буде більш прозорою. Крім того, Україна матиме можливість застосовувати передовий європейський досвід у сфері застосування систем швидкого попередження про надзвичайні ситуації, пов'язані із СФЗ. Система органів державної влади буде краще структурована і скоординована.

Отже, Україна приймає комплексну стратегію із застосування норм ЄС у сфері СФЗ у своїх агропродовольчих секторах, яка, як передбачається, буде

реалізована протягом 6-ти років. Згодом це забезпечить високі стандарти охорони здоров'я і безпечності для українських споживачів, а також надасть можливість українським підприємствам експортувати їхню продукцію до ЄС та на інші міжнародні ринки. Станом на сьогодні окремі підприємства, як і раніше, можуть бути сертифіковані відповідними українськими органами для експорту продукції в ЄС до того, як стандарти СФЗ будуть запроваджені на всій території України.

**Баранова Соломія**  
**Solomia Baranova**

## **СИСТЕМА ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ «PROZORRO»** **PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM «PROZORRO»**

Закупівлі є основним напрямком використання публічних коштів у світі. Обсяг публічних закупівель в Європейському Союзі складає в середньому 14% внутрішнього валового продукту на рік [1]. Відносно ВВП ЄС 2015 року цей обсяг дорівнював близько 2 700 млрд євро [2]. За оцінкою Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, аналогічний показник склав близько 12 млрд дол., або 13% ВВП України у 2015 році [4]. Це – гроші платників податків, віддані державі. Моніторинг їхнього використання можна вважати обов'язком кожного свідомого громадянина.

Корупція при здійсненні публічних закупівель є світовою проблемою. Виходячи із складної ситуації із корупцією в Україні – 29 балів з 100-та в Індексі сприйняття корупції від Transparency International, (у цьому випадку 0 балів означає найвищий рівень корупції, а 100 балів – її повну відсутність) така система є необхідністю у нашій країні [7].

З метою змінити цю ситуацію бізнес та громадськість ініціювали реформу публічних закупівель в Україні навесні 2014 року. У квітні 2015 року почалося пілотування нової електронної системи, яку назвали ProZorro, по всій Україні на невеликих допорогових сумах, а Міністерство оборони України отримало можливість закуповувати через систему продукти харчування, речове забезпечення та паливно-мастильні матеріали. Наприкінці 2015 року було ухвалено новий Закон України «Про публічні закупівлі», який створює засади для подальшої електронізації закупівель. Окрім держави, до ініціативи приєдналися міжнародні донори, які надали необхідне фінансування для розгортання реформи національного рівня. Починаючи з серпня 2016 року, усі публічні закупівлі, що регулюються

Законом України «Про публічні закупівлі», мають здійснюватися через онлайн- платформу ProZorro.

Передбачено три процедури проведення закупівель: відкриті торги, конкурентний діалог та переговорна процедура. Основною процедурою визначено відкриті торги. Вона передбачає необхідність щонайменше двох учасників для проведення електронного аукціону на пониження, до завершення якого назви учасників та подані ними документи не розкриваються. Варіацією цього типу закупівель є процедура відкритих торгів з публікацією англійською мовою, що застосовується для закупівель від 133 тис. євро для товарів і послуг і 5,15 млн євро – для робіт [5].

Основним критерієм вибору переможця є ціна. У разі застосування нецінових критеріїв, їхня вага при оцінці пропозицій не може перевищувати 30%. Стаття 28 Закону визначає пріоритетною стовідсоткову орієнтацію на ціновий критерій [6].

Незважаючи на переваги орієнтації на ціну як єдиний критерій відбору, ця норма має й певні недоліки. Аномально низькі ціни належать до індикаторів корупційних ризиків при здійсненні закупівель [3].

З моменту набуття чинності Закону «Про публічні закупівлі» в серпні й до кінця 2016 року в системі ProZorro успішно завершилося більше 232 тис. закупівель, що містять близько 241 тис. лотів очікуваною вартістю понад 90,5 млрд грн. З цієї суми було зекономлено майже 5,4 млрд грн. Таку економію було досягнуто завдяки участі близько 56 тис. підприємств та підприємців, які подали понад 248 тис. пропозицій. За результатами проведених закупівель було укладено близько 238 тис. договорів [5].

Першими розглянемо ті види закупівель, які було названо неконкурентними. Систему ProZorro часто оцінюють за економією чи конкуренцією, отриманими в результаті проведення електронних редукцій. Однак саме на неконкурентні закупівлі припало 54,6% лотів та 40,7% очікуваної вартості завершених закупівель у системі протягом другої половини 2016 року. Їхнє проведення містить ризики корупції, непритаманні конкурентним торгам [5].

Аналіз зв'язків між замовником та постачальником виявив випадки, у яких більше 70% договорів та 50% вартості від усіх лотів замовника було отримано одним постачальником. В усіх випадках з постачальником укладав договори лише одним замовник й виключно через процедуру звітування. Протягом обраного періоду ці постачальники не виграли жодної конкурентної закупівлі [5].

Укладати прямі договори загальним замовникам можна виключно у випадках, коли очікувана вартість предмета закупівлі не перевищує 200 тис.

грн для товарів і послуг та 1,5 млн грн – для робіт. У випадку товарів і послуг для аналізу було обрано очікувану вартість лоту від 185 тис. включно до 200 тис. гривень. Зафіксовано 3 829 випадків, коли середня ціна договору між конкретними замовником та учасником знаходиться в цьому діапазоні. З них лише 97 містять 5 та більше лотів, тоді як переважну частину складають окремі закупівлі з тими ж учасниками. Варто звернути увагу, що тільки на ці 97 випадків припадає понад 198 млн грн очікуваної вартості [5].

Серед причин застосування переговорної процедури передбачувано лідирує «відсутність конкуренції». Ця причина призвела до застосування переговорів у випадку 63,1% лотів очікуваною вартістю 69,3% від загальної за процедурою. Друге місце посідає скасування тендеру замовником два рази – 20,8% та 10,1% відповідно. Таке скасування може бути як законним, так і ні – наприклад, через безпідставні дискваліфікації учасників [5].

Створення конкурентного середовища задекларовано метою Закону «Про публічні закупівлі». Більшість нормативно-правових актів у сфері публічних закупівель регулюють саме конкурентне проведення торгів, тоді як неконкурентні види закупівель є винятками з чітко визначеними межами застосування. Через це роботу системи ProZorro важливо оцінювати за конкурентними торгами.

Протягом аналізованого періоду кожен конкурентний вид закупівель демонстрував дещо відмінний тренд за конкуренцією. Так, на допорогових закупівлях спостерігаємо тренд щомісячного пониження конкуренції від 2,3 пропозицій на торги у вересні до 2,05 у грудні. Схожа закономірність є на відкритих торгах: щомісячне спадання від 3,3 у серпні до 2,8 у грудні. Ці два види закупівель є найбільш поширеними: через них було подано 98% усіх цінових пропозицій та оголошено лотів на 33,5% очікуваної вартості по всіх завершених закупівлях у системі ProZorro. У випадку відкритих торгів із публікацією англійською мовою та переговорної процедури для потреб оборони конкуренція не має такого лінійного тренду й коливається щомісячно. Але на ці види закупівель припадає лише 2% цінових пропозицій. Отже, можна стверджувати, що загальна конкуренція має тенденцію до зниження [5].

Серед можливих причин пониження конкуренції вважають: зменшення кількості учасників та зростання кількості закупівель у системі швидше за зростання кількості учасників.

Починаючи зі змін у сфері закупівель в Україні, зазначимо, що вони є досить значними. У серпні 2016 року набрав чинності Закон «Про публічні закупівлі». Він закріплює рівність умов участі для вітчизняних та іноземних постачальників і виключає будь-які квоти при проведенні закупівель. Також

цей нормативно-правовий акт передбачає електронізацію проведення закупівель з метою підвищення прозорості. Допоміжні законодавчі інструменти дозволяють регламентувати роботу електронної системи закупівель ProZorro й регулювати проведення допорогової закупівлі. При цьому необхідним є подальше вдосконалення законодавства. Зокрема, без регулювання допорогової закупівлі на рівні Закону місцева влада зловживає використанням звітування про укладений договір. Іншою проблемою є те, що основні індикатори ризику роботи системи не є визначеними на рівні підзаконних нормативно-правових актів.

*Список використаних джерел*

1. *European Commission, 2017. Public procurement [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bit.ly/2nInfzW>*
2. *International Monetary Fund, 2016. Report for selected country groups and subjects: The European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bit.ly/2mYKetA>*
3. *Popescu, A., Onofrei, M., and Kelley, Ch., 2016. An overview of European good practices in public procurement. Eastern Journal of European Studies, 7(1), pp. 81-91 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bit.ly/2op8Bky>*
4. *The World Bank, 2017. GDP of Ukraine in current US Dollars [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bit.ly/2nItYKq>*
5. *Transparency International Україна. Реформа публічних закупівель в Україні та результати роботи електронної системи ProZorro, серпень-грудень 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/wp-content/uploads/2017/05/Zvit-ProZorro-2016.pdf>*
6. *Верховна Рада України, 2017д. Закон України «Про публічні закупівлі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bit.ly/2nLDTAJ>*
7. *Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2016. Україна офіційно приєдналася до Угоди СОТ про державні закупівлі (GPA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bit.ly/1THFuge>*

**Назар Петро**  
**Petro Nazar**

## **АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА: ВИРОБНИЦТВО ТА ПРОДАЖ** **ALTERNATIVE ENERGY SOURCES: PRODUCTION AND SALES**

Об'єктивні тенденції розвитку світової економіки перетворили енергетичну сферу на один з провідних пріоритетів як світової, так і регіональної політики. Дана сфера виступає одним з основних напрямків співробітництва України з ЄС, що ґрунтується на взаємозалежності та

спільних інтересах, і підкріплюється стратегічним курсом України на повноцінну інтеграцію до ЄС.

Приєднавшись до Енергетичного Співтовариства у 2012 році, Україна зобов'язалася зобов'язання поступово адаптувати своє законодавство до вимог Третього Енергопакету. Кінцевою метою імплементації цього регулювання в самому ЄС було створення Спільного енергетичного ринку з уніфікованими правилами роботи для розвитку конкуренції, здійсненню інвестицій та захисту прав споживачів.

Співробітництво між Україною та ЄС в енергетичній сфері. Стратегія співпраці між Україною та ЄС у сфері енергетики визначається у Меморандумі про взаєморозуміння між Україною та ЄС щодо співробітництва у сфері енергетики (Меморандум), укладеному 1 грудня 2005 року.

Положеннями Меморандуму передбачена реалізація дорожніх карт за напрямками: ядерна безпека; інтеграція ринків електроенергії та газу; підвищення безпеки енергопостачання і транзиту вуглеводнів; підвищення стандартів техніки безпеки та охорони довкілля у вугільній галузі; енергоефективність.

Енергоефективність та використання відновлюваних джерел енергії. 2014 року Україна затвердила Національний план дій із відновлюваної енергетики на період до 2020 року, за яким передбачається досягти 11% частки генерації відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) в кінцевому енергоспоживанні. За даними Енергетичного Співтовариства, у 2015 році цей показник склав всього 4,87%.

2015 року Україною було затверджено Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року, тобто ми визначали, чого прагнемо досягти для цільового показника у 2020 році — національної індикативної мети енергозбереження — на рівні 9% середнього показника кінцевого внутрішнього енергоспоживання за період 2005—2009 років.

Енергетика в Україні нині проходить складний етап реформування. Верховна Рада вже ухвалила три ключові Закони, які повністю відповідають усім вимогам Третього Енергопакету: «Про ринок природного газу»; «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг» та «Про ринок електричної енергії України».

Нині на порядку денному Верховної Ради України стоїть завдання із опрацювання та ухвалення законопроектів “Про енергетичну ефективність будівель”(№4941-д), “Про комерційний облік комунальних послуг”(№4901), та “Про фонд енергоефективності”(№5598). До слова, пакет цих

взаємопов'язаних законопроектів уже прийнято у першому читанні, тепер вони мають бути ухвалені парламентом в цілому. Нам вкрай необхідно підтримувати належний темп реформування енергетичної сфери, адже для успішної євроінтеграції ми повинні слідувати загальним тенденціям європейської енергетики

У грудні 2016 року Європа побачила проект документу майбутнього Четвертого Енергопакету. “Чиста енергія для всіх європейців” - так називається документ, представлений Єврокомісією. Він має визначити енергетичну політику в країнах об'єднаної Європи на наступні 10 років. Основні ідеї нового енергопакету значно ширші ніж у попередніх актах. Пропозиції, які представлені в проекті документу, стосуються питань енергоефективності, відновлювальних джерел енергії, загальної структури ринку електроенергії та правил постачання й управління в енергетиці. На думку Єврокомісії, ці пропозиції повинні залучити до 177 млрд євро державних і приватних інвестицій на рік, починаючи з 2021 р., а також сприяти зростанню ВВП на 1% щороку протягом наступного десятиліття.

Мета нового документу - збільшення Європейським Союзом частки генерації відновлювальних джерел енергії до 50% всієї енергії, виробленої в країнах-членах ЄС у 2030 р.. Передбачаються й схеми підтримки, які сприятимуть інтеграції відновлювальних джерел енергії на оптовому ринку електричної енергії, в той же час гарантуючи можливість реагування виробників відновлювальних джерел енергії на загальну кон'юнктуру ринку. Зазначається, що будь-яка підтримка повинна надаватися відкрито, прозоро й економічно ефективно. Проект енергопакету також стосується й енергоефективності. 40% споживання енергії у Європі припадає на будівлі, більшість з яких є енергетично неефективними. Пропозиція Єврокомісії про внесення змін до директиви з енергоефективності будівель прагне прискорити реконструкцію вже існуючих і забезпечити енергоефективність новобудов за рахунок використання сучасних технологій. Це вимагає від держав-членів створення механізмів, які б сприяли інвесторам фінансувати реконструкцію таких будівель. Таким чином планується досягти загальноєвропейського показника енергоефективності в 30% до 2030 р.. Визначено й вимогу обладнати зарядними пристроями для електричних транспортних засобів нові житлові та нежитлові будівлі, які мають понад 10 паркувальних місць.

Підсумовуючи, констатуємо, що Україна повинна швидко поглиблювати співпрацю з ЄС у даній сфері для досягнення енергетичної незалежності та енергоефективності.