

Асоціація України з ЄС: як це працює



Вікторія МИКУЛЯК,
юрист ЮФ Sayenko Kharenko

Угода про асоціацію з ЄС – це величезний документ, що регулює низку аспектів у частині економічного та політичного співробітництва України з ЄС, обсяг якого складає понад тисячу сторінок. Коло питань, що охоплює Угода – від детального регулювання міжнародної торгівлі до співробітництва сторін у сфері юстиції, охорони навколишнього середовища, цивільних, космічних досліджень і туризму.

Угода про асоціацію – це, насамперед, «дорожня карта» реформ

Ні для кого не секрет, що Угода про асоціацію між Україною та ЄС передбачає значне скорочення ввізних мит на товари походженням з обох сторін. Разом з тим Угода виходить за межі лібералізації тарифів та через адаптацію українського законодавства до норм ЄС знижує нетарифні бар'єри в торгівлі, а також регулює такі питання як торгівля послугами, конкуренція, захист інвестицій тощо. З метою приведення українського законодавства у відповідність до правил функціонування внутрішнього ринку ЄС для України передбачена дорожня карта необхідних реформ, на впровадження яких встановлені чіткі терміни, а за перебігом та ефективністю ретельно стежить ЄС.

Таким чином, з одного боку, для українського бізнесу посилюється конкуренція у зв'язку з наданням преференційного режиму європейській продукції. З іншого боку, зниження тарифів для українських товарів та імплементація Україною законодавства ЄС є своєрідним каталізатором для підвищення якості української продукції та захисту національного споживача, а також фактизатором для спрощеного виходу українських товарів на ринок ЄС (завдяки дії в Україні та ЄС однакових підходів до якості й безпечності конкретного товару).

Одним із прикладів таких законодавчих змін є закон «Про державний

контроль та дотримання законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин», що набув чинності у квітні цього року.

Ґрунтуючись на законодавстві ЄС, цей акт регулює процедуру державного контролю виробників харчових продуктів та запроваджує нові підходи до порядку проведення перевірок, зокрема:

- Держпродспоживслужба здійснюватиме перевірки виробників без попередження (єдиним винятком є аудит постійно діючих процедур, заснованих на принципах НАССР, перед проведенням якого оператор ринку повинен бути повідомлений не пізніше ніж за 3 робочих дні до здійснення такого заходу). Одна й та ж особа не має права двічі поспіль здійснювати аудит на одній і тій самій потужності;

- Введено положення на забезпечення прозорості проведення перевірок: право здійснювати аудіо- та відео фіксацію перевірок; вичерпний перелік питань, які можуть бути підняті під час перевірки оператора ринку; щорічний зовнішній аудит Держпродспоживслужби, результати якого повинні бути оприлюднені на офіційному веб-сайті;

- Передбачено нову систему покарань за порушення вимог чинного законодавства, зокрема за реалізацію харчових продуктів або кормів, які є шкідливими для здоров'я людини чи тварин, реалізацію непридатних харчових продуктів або кормів тощо.

Ядром та двигуном Угоди про асоціацію є зона вільної торгівлі

Поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі (далі – ЗВТ) є ядром Угоди про асоціацію. Саме від її ефективності залежить успіх всіх процесів у межах Угоди. Насампе-

ред, ЗВТ відкриває для українського бізнесу величезний ринок, що охоплює близько півмільярда споживачів з достатньо високою купівельною спроможністю.

Цей ринок є доволі унікальним, адже він об'єднує 28 країн та базується на вільному русі товарів: продукція, що заходить на ринок ЄС, може вільно переміщатися по всій його території. Зокрема, в ЄС діє єдина для всіх країн торговельна та митна політика, а вимоги до товарів/надання послуг в усіх його країнах членах узгоджені між собою.

Що з митами?

Угода про асоціацію (як і більшість інших угод про вільну торгівлю) передбачає скасування ввізних мит на абсолютну більшість промислових товарів. Що стосується сільськогосподарства, то цей сектор зазвичай більш ретельно захищається державами: графіки лібералізації ввізних мит довші, а деякі товари ввозяться без сплати ввізного мита лише в межах тарифних квот (тобто тільки певний обсяг товару може імпортуватися в Україну або ЄС протягом року без сплати ввізного мита).

Так, вже на етапі набуття чинності Угодою про асоціацію у 2016 р. Євросоюз скасував ввізне мито на 94,7% українських промислових і 83,4% сільськогосподарських товарів. На відміну від ЄС, український ринок не так швидко відкриває свої двері, оскільки лише невелика частина тарифних ліній була лібералізована з боку України протягом перших 2-х років. Загалом, перехідний період для України становить від 3-х до 10-ти років. Водночас ЄС повинен досягти повної лібералізації тарифів протягом 7-ми років. Така «асиметрія» спрямована, передусім, на те, щоб українські підприємства могли поступово адаптуватися до нових конкурентних умов.

Розмір ввізного мита залежить від класифікації товару. Ставки мит і перехідні періоди для повної лібералізації вказані у тарифних графіках України та ЄС, що містяться в додатках до розділу IV Угоди про асоціацію. Мита знижуються поступово, а їх розмір на конкретний момент обчислюється за формулою: «базова ставка – (базова ставка / (перехідний період + 1)) x рік застосування Угоди про асоціацію».

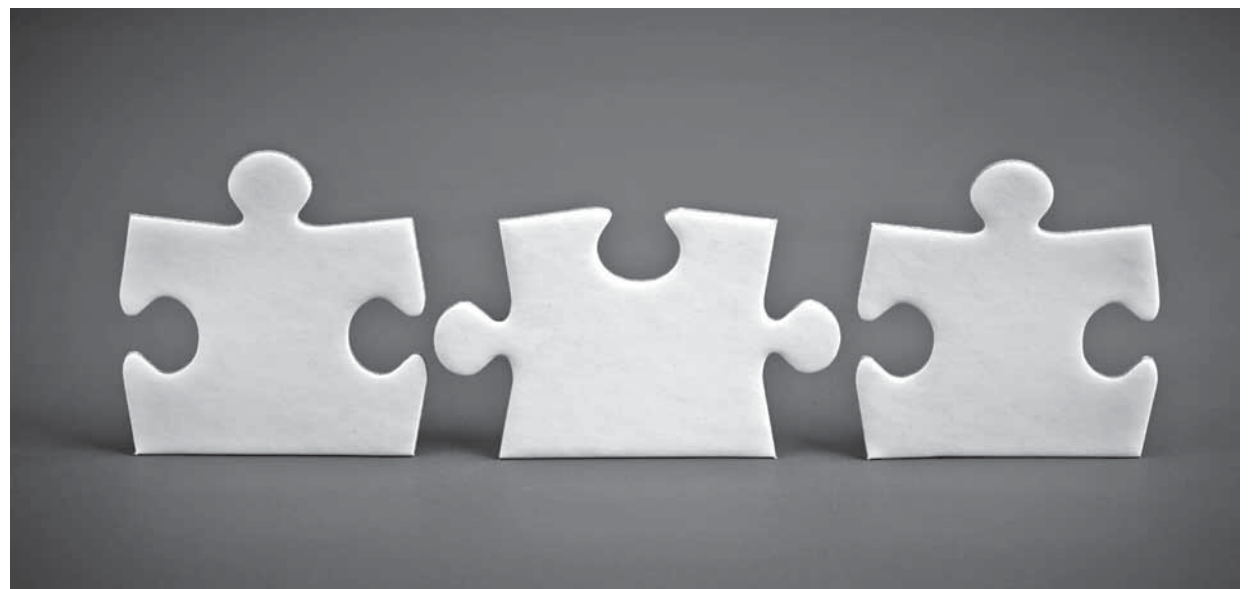
Розглянемо, як приклад, код УКТЗЕД 2009 50 10 00 (сік томатний, що містить цукор), який імпортується в Україну з ЄС. Базова ставка мита на момент набуття чинності Угодою становила 10%, в перехідний період – 3 роки. Відповідно до формули, зазначеної вище, ставка ввізного мита у 2016 р. становила 7,5%, у 2017 р. – 5%, у 2018 р. – 2,5% ($10 - 10 / 4 \times 3 = 2,5\%$) і буде повністю лібералізована у 2019 р.

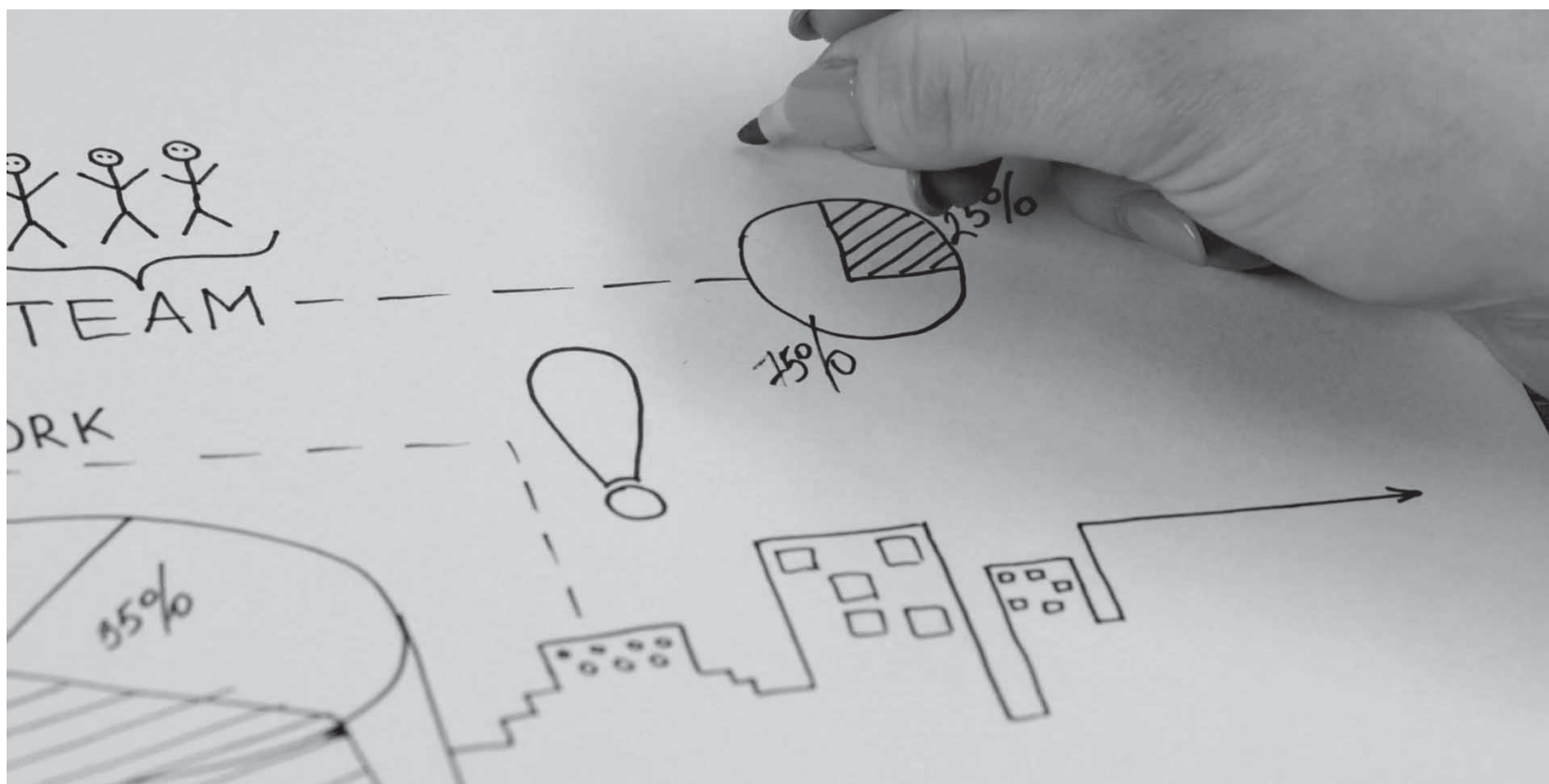
Що таке тарифні квоти та чому на них потрібно зважати?

Як зазначено вище, певна частина товарів може користуватися преференційними умовами лише в межах тарифних квот: якщо тарифна квота вичерпана, мито накладається у звичайному порядку (за ставкою, що застосовується на загальних умовах при імпорті до України чи ЄС).

Як показує практика, під тарифні квоти потрапляє переважно висококонкурентна та стратегічно важлива для держави-імпортера продукція. Так, для європейських товарів, що імпортуються в Україну, передбачені лише 3 тарифні квоти (свинина, м'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці, цукор), а для українських – 36 квот.

Зокрема, під такий режим підпадають українські зернові, м'ясо птиці, виноградний і яблучний соки, мед, оброблені томати та ін.





Оскільки Україна є одним з лідерів виробництва цих товарів на міжнародному ринку, відповідні тарифні квоти зазвичай вичерпуються за кілька днів з моменту їх відкриття. Наприклад, тільки ПАТ «МХП» виробляє приблизно 560 тис. тонн курятини на рік, з них 132 тис. тонн йде на експорт. Водночас обсяг тарифної квоти для імпорту курятини до ЄС на безмитній основі наразі складає 36,8 тис. тонн, що буде збільшено до 40 тис. тонн у 2021 р.

Якщо взяти зернові – стратегічні для України товари, що формують найбільший виторг в нашому аграрному секторі, тарифна квота для імпорту в ЄС «пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули» в цьому році складає усього 960 тис. тонн. Цей обсяг буде збільшений до 1 млн тонн у 2021 р. Також ЄС затвердив на 3 роки додаткову квоту для цієї позиції в обсязі 65 тис. тонн. При цьому Україна збирає понад 60 млн тонн зернових на рік, лівова частка яких йде на експорт.

В цьому році українські експортери вичерпали тарифні квоти на поставку пшениці та кукурудзи в ЄС за 5 днів (з 01.01.2018 до 05.01.2018 р.), річну тарифну квоту ЄС на імпорт яблучного і виноградного соків – за 11 днів, а тарифну квоту на імпорт меду – за 24 дні. Тому, як показують наведені вище цифри, в деяких випадках «вільна торгівля» навіть в умовах ЗВТ може бути фактично неможливою.

Водночас варто зазначити, що деякі тарифні квоти українські експортери використовують не надто активно (наприклад, сухе молоко чи вершкове масло). Насамперед, це може бути пов'язано з тим, що деякі українські виробники поки що не отримали дозвіл на імпорт цієї продукції в ЄС.

Передумови для преференційного виходу на ринок ЄС

Для використання торговельних преференцій, що передбачені ЗВТ, експортер повинен здійснити пряме транспортування продукції до країни імпорту (тобто товари повинні перевозитися безпосередньо між ЄС та Україною), а також підтвердити, що товар походить з України (тобто є виробленим в Україні). Зазначені вимоги сконструйовані на забезпечення того, щоб лише сторони преференційних торговельних режимів могли користуватися їхніми перевагами.

Походження товару визначається на основі спеціальних правил та має бути засвідчене документом про походження товару. Таким чином, експортер, що бажає користуватися преференціями в межах ЗВТ, повинен отримати сертифікат перевезення EUR.1, що видається митними орга-

який повинен самостійно встановити обов'язкові вимоги, передбачені для його продукції в ЄС; визначити додаткові стандарти, яким повинна відповідати продукція (на добровільній основі); довести, що товар відповідає обов'язковим вимогам/добровільним стандартам (через процедуру оцінки відповідності, що може бути здійснена як виробником, так і незалежним органом).

Якщо коротко, вихід на ринок ЄС не вимагає від виробника пройти «сім кіл пекла» в різних бюрократичних інстанціях. З одного боку, в ЄС запроваджений ефективний ринковий нагляд, що не обтяжує бізнес перевічками та бюрократичними процедурами, проте застосовує жорсткі санкції у разі виявлення порушень. З іншого боку, приватні гравці навчилися брати на себе відповідальність за продукт, який вони поставляють на ринок.

редовища і соціальна відповідальність, гідні умови праці, дотримання бізнес-етики, протидія корупції тощо.

Н. В.

Угода про асоціацію – це не просто рожеві окуляри та гарантований вихід на ринок ЄС. Разом з тим, цей документ визнано одним з найбільш прогресивних у світі. Він закладає ефективний механізм для подолання тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС (шляхом адаптації українського законодавства).

Водночас не варто забувати, що не всі товари, які виробляються в Україні та ЄС (згадаємо хоча б ввізні мита на європейські автомобілі), можуть користуватися усіма преференціями вільної торгівлі. Відкритість ринку для того чи іншого товару залежить, насамперед, від таких чинників як: важливість певного товару для країни-імпортера, обсяг імпорту, протекція з боку держави, вплив безмитного імпорту конкретного товару на конкуренцію в країні-імпортері та перебіг процесу перемовин. Можна навести чимало пояснень щодо того, чому на практиці навіть в умовах «вільної торгівлі» ринок тієї чи іншої країни може бути закритим для певного товару (при цьому потрібно враховувати як тарифні, так і нетарифні бар'єри).

Проте мораль одна – вже на етапі ініціювання переговорів щодо укладення угоди про вільну торгівлю бізнесу та уряду необхідно вести активний діалог щодо умов торгівлі їхньою продукцією в межах відповідної угоди. Водночас це питання стосується не лише експорту українського товару на міжнародні ринки, але й імпорту відповідного товару з боку торговельних партнерів на ринок України. **М**

Під тарифні квоти потрапляє переважно стратегічно важлива для держави-імпортера продукція

нами України, або видати декларацію-інвойс (для партій, вартість яких не перевищує 6 тис. євро).

Інші правила, виконання яких необхідне для доступу на ринок ЄС – вимоги щодо безпечності та якості продукції. Демонстрація того, що товар відповідає встановленим вимогам, є обов'язком виробника/експортера,

Водночас варто зауважити, що експортер повинен брати до уваги взаємодію юридичних, комерційних та інших релевантних аспектів. Наприклад, європейський споживач звертає особливу увагу на умови виробництва товару та дотримання виробником політики сталого розвитку: захист навколишнього се-