

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

№ 17 (905) Морское право от 28/04/15 (Тема номера: Морское право)

Барьерная лестница

Основной барьер для выхода отечественных производителей на европейский рынок — необходимость сертификации украинской продукции

**Анжела МАХИНОВА,
Виктория МЫКУЛЯК**

Специально для «Юридической практики»



Мощным инструментом развития международной торговли является взаимное признание сертификатов и норм технического регулирования

Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС открывает для Украины огромный рынок — 28 стран и 500 миллионов потребителей. На данный момент в рамках действия автономного преференциального торгового режима Евросоюз отменил пошлины для 94,7 % украинских промышленных товаров. Тем не менее основным барьером для входа отечественных производителей на европейский рынок являются не тарифы, а технические требования ЕС и необходимость сертификации украинской продукции.

Старый vs новый подход

Понятие технического регулирования включает в себя как технические регламенты и стандарты, так и процедуры испытаний продукции, оценки соответствия, сертификации и продажи товара. Регулирование данной сферы в ЕС основывается на процедурах так называемых старого и нового подходов. В основе старого подхода, традиционно применявшегося в ЕС до

1985 года, лежит принцип детального регулирования технических параметров товара. Так, подробные технические и административные требования были предусмотрены не только на уровне директив, но и нормами внутреннего законодательства стран ЕС, что зачастую становилось нетарифным торговым барьером и затрудняло свободное движение товаров.

Философия нового подхода вытекает из принципа взаимного признания, являющегося краеугольным камнем функционирования внутреннего рынка ЕС (дело Cassis de Dijon). Согласно новому подходу, директивы ЕС содержат только общие цели и обязательные требования к безопасности продукции (essential requirements). При этом не указываются технические средства, необходимые для достижения этих целей. Товары, соответствующие основным требованиям, установленным на уровне ЕС, могут свободно перемещаться в пространстве Евросоюза (дело № 188/84 Woodworking Machinery). Детальные технические характеристики содержатся в стандартах, разработка которых делегирована независимым организациям: CEN, CENELEC и ETSI. Требования стандартов не обязательны для производителей, которые вправе самостоятельно решать, каким именно образом выполнить требования директивы или регламента. Тем не менее соответствие продукции применимому стандарту подразумевает презумпцию соответствия требованиям ЕС.

При этом старый подход не канул в Лету. На данный момент он применяется в отдельных сферах (автомобилестроение, косметические средства, фармацевтика и т.д.), где введение нового подхода невозможно или нецелесообразно. На данный момент 22 тысячи директив старого подхода актуальны для 30 % товаров, размещенных на рынке ЕС.

Пять шагов

Обязательным условием для продажи товара, регулируемого техническими нормами, на рынке ЕС является его сертификация, осуществление которой предполагает следующие этапы.

Шаг 1. Определение обязательных требований к товару, охватывающих безопасность продукции, техническую стандартизацию, требования к упаковке и маркировке. Удобным инструментом для поиска соответствующих актов является база данных Export Helpdesk.

Шаг 2. Составление технической документации (технического файла), демонстрирующей соответствие продукта обязательным требованиям ЕС. Технический файл является основой для принятия решений

органом оценки соответствия. Такая документация хранится производителем на протяжении десяти лет с момента размещения продукта на рынке ЕС.

Шаг 3. Проведение процедуры оценки соответствия. Подтверждение соответствия товаров может проводиться как самим производителем, так и третьей стороной (уполномоченным органом). Важно отметить, что участие третьей стороны в процедуре оценки соответствия обязательно лишь для некоторых товаров при условии, что соответствующая норма предусмотрена директивой, содержащей требования к продукции.

В качестве третьей стороны в процедуре оценки соответствия может принимать участие исключительно орган, внесенный в базу данных — NANDO (New approach Notified and Designated Organizations). Для включения в данную базу орган оценки соответствия должен быть аккредитован на национальном уровне и нотифицирован в Европейской Комиссии. На данный момент украинские органы оценки соответствия не уполномочены проводить сертификацию продукции для импорта в ЕС, что существенно затрудняет выход украинской продукции на европейские рынки.

Шаг 4. Выпуск декларации о соответствии — документа, удостоверяющего соответствие продукта основным требованиям законодательства ЕС.

Шаг 5. Маркировка товара знаком CE. Следует отметить, что знак CE не является символом качества продукции — это всего лишь ключевой индикатор, но никак не доказательство соответствия продукта требованиям ЕС. Путем нанесения знака CE производитель заявляет, что берет на себя ответственность, что товар соответствует всем требованиям ЕС и необходимые процедуры оценки соответствия были успешно проведены (самим производителем или третьей стороной).

Знак маркировки CE на товаре также не служит доказательством проверки продукции уполномоченным органом. В случае же участия третьей стороны в процедуре оценки соответствия за знаком CE, как правило, следует идентификационный номер уполномоченного органа.

Взаимное признание сертификатов

Мощным инструментом развития международной торговли является взаимное признание сертификатов и норм технического регулирования. ЕС располагает двумя соответствующими инструментами: первый блок составляют соглашения об оценке соответствия и признании (Agreements on Conformity Assessment and Acceptance, ACAA); второй — соглашения о взаимном признании (Mutual Recognition Agreements, MRA).

MRA на данный момент действуют между ЕС и рядом стран (Австралия, США, Япония, Швейцария и т.д.) и предусматривают взаимное признание результатов испытаний, сертификатов и знаков соответствия в согласованных сферах технического регулирования. Страны — участники такого соглашения, как правило, не гармонизируют стандарты, технические регламенты и процедуры оценки соответствия. Признание касается только документов, выдаваемых соответствующими органами сертификации. Это позволяет уменьшить расходы для бизнеса за счет ликвидации двойной сертификации, но требование сертифицировать товар на соответствие нормам ЕС остается в силе.

АССА является относительно новым инструментом — первый такой договор вступил в силу в 2013 году с Израилем. АССА предусматривает гармонизацию технических регламентов, стандартов и процедур оценки соответствия стран — участниц договора с законодательством ЕС в определенных сферах с последующим взаимным признанием сертификатов и результатов испытаний.

Соглашением об ассоциации Украины и ЕС (статья 57) предусмотрено заключение АССА в определенных отраслях экономики, указанных в приложении III к Соглашению. АССА должно быть добавлено как Протокол к Соглашению об ассоциации после полного согласования горизонтального и отраслевого законодательства, институтов и стандартов. В перспективе это полностью откроет рынок ЕС для украинских промышленных товаров и даст возможность производителям осуществлять поставки с украинскими сертификатами соответствия, однако путь к этой цели не будет быстрым.

МАХИНОВА Анжела — старший юрист ЮФ Sayenko Kharenko, г. Киев,

МЫКУЛЯК Виктория — младший юрист ЮФ Sayenko Kharenko, г. Киев