НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ДУ "ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ
ТА ПРОГНОЗУВАННЯНАН УКРАЇНИ"

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: РЕКОМЕНДАЦІЇ НА ОСНОВІ ДОСВІДУ КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Науково-аналітична доповідь

За редакцією
акад. НАН України Гейця В.М.,
чл.-кор. НАН УкраїниДаниленка А.І.,
чл.-кор. НААН України Осташко Т.О.

Київ – 2015

УДК [339.923:061.1ЄС](477)(042.5)
ББК 65.5(4Укр)
І-54

А в т о р и :

чл.-кор. НААН України Осташко Т.О. (вступ, пп. 1, додаток 1.6, післямова);***чл.-кор. НАН України*** Бородіна О.М. (пп. 1, 2, додатки 1.4, 2.4); ***д-риекон. наук:***Крисанов Д.Ф. (пп. 2, додатки 2.2, 2.3),Осипов В.М. (пп. 5, додатки 5.1, 5.2, 5.7), Шубравська О.В. (пп. 1, додатки 1.1, 1.5),Шелудько Н.М. (пп. 7, додаток 7.4); ***канд. екон. наук:*** Брус С.І. (додатки 7.1,7.2), Бублик Є.О. (додатки 7.1, 7.2), Венгер В.В. (пп. 5, додаток 5), Вишневська О.М. (додаток 7.4), Гуменюк В.В. (пп. 8, додаток 8), Карпов В.М. (додаток 4), Кобута І.В. (пп. 1, додаток 1.6), Кудрицька Н.В. (додаток 4), Лір В.Е. (пп. 6, додаток 6), Никифорук О.І. (пп. 4, додаток 4), Олефір В.К. (пп. 2, додаток 2.1), Остапенко А.Ю. (пп. 1, додаток 1.4),Подолець Р.З. (пп. 3), Прокопенко К.О. (пп. 1, додатки 1.1, 1.5), Пустовойт О.В. (пп. 9), Серебренніков Б.С. (пп. 3, додаток 3); Шкляр А.І. (додаток 7.1–7.3); ***канд. техн. наук:***Дячук О.А. (пп. 5); ***мол.наук співроб.:***Биконя О.С. (пп. 6, додаток 6), Лєнівова Г.В. (пп. 1, додатки 1.2, 1.3), Чепелєв М.Г. (пп. 5, додаток 5.6), Юхимець Р.С. (пп. 3).

Р е ц е н з е н т и :

чл.-кор. НАН України, д-р екон. наук **Шинкарук Л.В.** (ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" – Київ)
д-р екон. наук **Єгоров І.Ю.** (ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" – Київ)
д-р екон. наук **Крючкова І.В.**(ДУ "Інститутекономіки та прогнозування НАН України" – Київ)
д-р екон. наук**Лапко О.О.**(Університет банківської справи НБУ – Київ)
д-р екон. наук **Молдаван Л.В.**(ДУ "Інститутекономіки та прогнозування НАН України" – Київ)

Затверджено до друкуПостановоюВченої ради ДУ "Інститутекономіки та прогнозування НАН України"від 15 січня 2015 р. № 1

І-54 **Імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: рекомендації на основі досвіду країн Східної Європи**: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця; чл.-кор. НАН УкраїниА.І.Даниленка, чл.-кор. НААН України, д-ра екон. наук Т.О.Осташко ;НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув. НАН України". – К., 2015. –104. с.

ISBN 978-966-02-7510-2

У доповіді представлені результати комплексного дослідження проблем імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, насамперед,її економічної частини - поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі. Рекомендації щодо імплементації положень Угоди базуються на аналізі досвіду впровадження структурних реформ країнами Центральної та Східної Європи протягом періоду набуття ними членства в ЄС.

Для науковців, працівників державних органів управління, галузевих асоціацій, викладачів ВНЗ, аспірантів, студентів.

УДК [339.923:061.1ЄС](477)(042.5)
ББК 65.5(4Укр)

ISBN 978-966-02-7510-2

©Національнаакадемія наук України, 2015
© ДУ ″Інститутекономіки та прогнозування НАН України″, 2015

ЗМІСТ

ВСТУП…… 4

1. СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО……. 5

2. ХАРЧОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ……... 9

3. ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОМПЛЕКС……. 15

4. ЗАЛІЗНИЧНИЙ ТРАНСПОРТ…… 20

5. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИМОГ ДИРЕКТИВ ЄС……. 23

6. ГАРМОНІЗАЦІЯ СИСТЕМ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ…….. 27

7. ФІНАНСОВІ РИНКИ І МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА…….. 30

8. ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ…….. 37

9. ВИКЛИКИ ДЛЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ…… 41

ПІСЛЯМОВА…..…… 43

ДОДАТКИ……... 44

ВСТУП

Рекомендації щодо імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС розроблені науковим колективом ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" на основі аналізу досвіду європейської інтеграції країн Східної Європи. Європейські угоди про асоціацію східноєвропейських країн (ЄУА) набрали чинності з 1994 по 1998 рр., приблизно з того ж часу почала створюватись зона вільної торгівлі між цими країнами та ЄС. З 2004 р. почалося розширення ЄС за рахунок східноєвропейських країн. Досвід цих країн корисний для України з огляду на ряд моментів. По-перше, всі вони пройшли трансформаційний період від планової економіки до ринкової. По-друге, структура їхніх економік була і певною мірою залишається дещо подібною до структури національної економіки України. Всі вони є промислово-аграрними країнами зі спеціалізацією на металургії, машинобудуванні, харчовій, добувній, хімічній промисловості, а також на сільському господарстві. По-третє, на початку періоду імплементації угод про європейську асоціацію економіка і торгівля східноєвропейських країн були значною мірою зорієнтовані на ринки Російської Федерації.

Поряд із тим в сучасних умовах України існують обмеження та особливості використання досвіду євроінтеграції країн Східної Європи. По-перше, поточні бюджетні обмеження в Україні значно жорсткіші, ніж у східноєвропейських країнах у 1994–2000 рр. По-друге, рівень конкуренції на ринках країн ЄС порівняно з 1994–2000 рр. збільшився. По-третє, Україна має менше можливостей для розширення експорту до третіх країн, ніж східноєвропейські країни, які у 90-х роках минулого століття розширювали експорт до країн СНД, зокрема і в Україну.

Під впливом процесів глобалізації та євроінтеграції в економіках східноєвропейських країн відбулись певні структурні зрушення. Вони стали наслідком як зовнішніх чинників, так і результатом певної економічної політики, яку проводили уряди цих країн. Спільним результатом цих факторів стало те, що наприкінці 90-х років східноєвропейські країни подолали трансформаційну кризу і перейшли до стадії економічного зростання.

У цій доповіді проаналізовано досвід реформування сільського господарства, окремих галузей промисловості, транспорту, фінансових інститутів і фінансових ринків країн Східної Європи і на основі проведеного аналізу пропонуються рекомендації щодо імплементації Угоди про асоціацію (УА) між Україною та ЄС.

1
СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО

Для постсоціалістичних країн Європи після вступу до ЄС характерним є зростання рослинницького виробництва за рахунок переважно виробництва зернових та технічних культур, що ж до інших підгалузей (виробництва овочів, фруктів, винограду тощо), результати значно різняться. Зокрема, від часу вступу до 2013 р. виробництво овочів в Угорщині скоротилося на 30%, Болгарії – на 73%, а в Румунії та Хорватії суттєво не змінилося. Тваринництво, особливо свинарство, має тенденцію до скорочення. Також спостерігається активізація зовнішньоторговельної діяльності. Тобто можна констатувати, що в цілому ситуація в сфері виробництва та експорту агропродовольчої продукції розвивається достатньо успішно, хоча й на тлі певних структурних змін (*додаток 1.1*).

У всіх країнах, крім Польщі, через приєднання до ЄС мали місце негативні тенденції в зайнятості в сільському господарстві. Зокрема, в Болгарії та Румунії внаслідок цього кількість населення, працевлаштованого в сільському господарстві, скоротилась на 18 та 38% відповідно (*додаток 1.3*). Крім того, після приєднання країн до ЄС значного зменшення кількості самозайнятого населення внаслідок укрупнення господарств не відбулося.

На основі аналізу розвитку ***ринків окремих чутливих товарів*** в умовах імплементації положень європейських угод про асоціацію східноєвропейських країн (ЄУА) (*додаток 1.2*) для України можна зробити такі висновки стосовно імплементації УА між Україною та ЄС.

- Впровадження стандартів виробництва молока, які відповідатимуть стандартам якості ЄС, в більшості господарств та сільгосппідприємств не може бути ефективно здійснене без попередніх структурних змін у секторі молочного скотарства. Великі виробники не зможуть самостійно забезпечити потреби переробних підприємств у сировині на той момент, коли переробні підприємства почнуть виробляти продукцію за стандартами, прийнятими в ЄС. Своєчасне проведення реформ у секторі за досвідом Угорщини сприятиме розширенню експорту молочної продукції і забезпечить стабільний розвиток молочного скотарства. Таким чином, до масового впровадження стандартів виробництва молочної продукції доцільно здійснити структурні реформи у секторі молочного скотарства, а саме: (1) сприяти укрупненню малих молочних ферм шляхом об'єднання або збільшення поголів'я, (2) надати адресну допомогу (в тому числі фінансову) домогосподарствам-виробникам, які бажають розширити поголів'я та запровадити стандарти виробництва, (3) розвивати інфраструктуру для виробництва та реалізації сировини для молочної промисловості, (4) надавати якісні інформаційні послуги сільському населенню та виробникам щодо їх перспектив та можливостей у період переходу до нових стандартів виробництва. Якщо такі структурні зміни не відбудуться, відсутність державної, в тому числі фінансової, підтримки запровадження стандартів якості поляризує молочний сектор, оскільки тільки великі виробники зможуть самостійно перейти на нові стандарти вироб-

ництва. Скорочення ж виробництва дрібними сільгосппідприємствами та скорочення/припинення виробництва господарствами населення призведе до соціальних проблем у сільській місцевості та нестачі сировини відповідної якості для молочної промисловості. Негативні наслідки від проблем, аналогічні тим, з якими зіткнулася Польща після заборони продажу на переробку молока низької якості, в Україні будуть суттєвішими,оскільки наразі частка молока, яке не направляється на переробку, в Україні більша, ніж була в Польщі у 2000 р. (46%).

- Запровадження стандартів виробництва, які відповідають вимогам (стандартам) ЄС, не є гарантією розширення експорту до європейських країн (ЄС). Так, з основних виробників молока у Східній Європі тільки Чехія змогла розширити експорт молочної продукції до країн ЄС частково завдяки експортним субсидіям. Угорщина та Естонія, які також успішно перевели понад 80% виробництва на нові стандарти якості, не змогли розширити експорт до країн ЄС протягом п'яти років з моменту підписання ЄУА. Отже, зважаючи на відсутність коштів на фінансування заходів із підтримки експорту в Україні, внутрішнім виробникам молочної продукції доцільно, за досвідом Угорщини, орієнтуватись на розвиток експорту в треті країни. З метою забезпечення можливостей для такого експорту та зважаючи на скорочення та ймовірні заборони експорту молочної продукції до РФ, необхідно прискорити розвиток торговельних відносин з країнами Північної Африки, Азії та Близького Сходу.

- Визначальним чинником збереження обсягів виробництва, експорту та захисту внутрішнього ринку яловичини стала цільова підтримка господарств, що утримують ВРХ м'ясних порід. Так, високий рівень підтримки в Угорщині забезпечив цінову конкуренцію внутрішніх виробників на внутрішньому ринку та дозволив зберегти їм свою частку на ринку, а прямі виплати виробникам у Чехії дозволили сповільнити скорочення поголів'я та збільшити експорт до країн ЄС. Відсутність підтримки в Польщі призвела до скорочення поголів'я, виробництва і погіршення торгівельного балансу. Отже, протягом періоду імплементації положень УА виробникам яловичини доцільно надавати цільову підтримку шляхом виплат за утримання ВРХ до певного віку, виплат на вагу виробленої продукції, або за іншими схемами. Обсяги підтримки потребують подальшого обґрунтування.

- Найбільш ефективними інструментами підтримки виробників свинини в східноєвропейських країнах були ті, які включали допомогу в запроваджені стандартів виробництва та пряму підтримку виробників свинини відповідно до стандартів ЄС. Зважаючи на бюджетні обмеження та відносно високу цінову конкурентоспроможність свинини, виробленої в Україні, порівняно з продукцією з ЄС, виробникам свинини достатньо надавати інформаційно-консультативну підтримку при запровадженні стандартів виробництва та розвитку експорту до країн ЄС і третіх країн.

- Виробники птиці зіштовхнулись із найменшими серед виробників сектора тваринництва проблемами при виході на ринки ЄС. Експорт до країн ЄС збільшувався як в результаті державної підтримки сектора, так і за умов її відсутності – в результаті підвищення продуктивності, скорочення виробничих витрат і залучення іноземних інвестицій.

Основні ***рекомендації*** щодо дій Уряду щодо максимізації переваг і мінімізації ризиків імплементації УА з ЄС у сільському господарстві України зводяться до таких (*додатки 1.4;1.5;1.6)* :

- обґрунтування необхідності збільшення Євросоюзом імпортних квот на українську продукцію, яка має перспективи експорту до ЄС, насамперед у короткостроковому періоді (зернові та продукти їх переробки, олія, курятина, яйця, мед);
- надання інформаційно-консультаційної підтримки потенційним експортерам щодо умов експорту на ринки країн ЄС – Міністерство аграрної політики та продовольства України через регіональні дорадчі служби або регіональні торгово-промислові палати повинно налагодити інформаційну підтримку малим та середнім експортерам агропродукції та допомогти їм пройти всі необхідні формальності для зовнішньої торгівлі з країнами ЄС;
- організація постійно діючого центру моніторингу та оцінки аграрних ринків (за прикладом Агентства сільськогосподарського ринку Польщі) в рамках Аграрного фонду як з метою сприяння виходу дрібних та середніх товаровиробників на ринки ЄС, так і для аналізу обсягів і цін імпорту продукції з ЄС для обґрунтування введення захисних заходів щодо імпорту відповідно до правил СОТ; важливо, щоб уся інформація щодо результатів моніторингу ринків, оцінки ринкової кон'юнктури та процедур виходу на ринки ЄС була у відкритому доступі;
- перегляд основних положень Закону України "Про державну підтримку сільського господарства України" (доцільне ухвалення нового закону) в частині зміни підходів до формування державних продовольчих ресурсів основних видів сільськогосподарської продукції, регулювання, подальшої лібералізації внутрішнього аграрного ринку, в т. ч. оптимізації державної бюджетної підтримки аграрного сектора, забезпечення доступу до засобів державної підтримки виробників усіх форм власності. Важливою умовою надання державної підтримки виробникам продукції тваринництва у вигляді фінансової допомоги (часткової компенсації) на будівництво та реконструкцію ферм/комплексів має стати обов'язкове забезпечення відповідності цих виробничих та інших потужностей санітарним нормам ЄС, які гарантують певний рівень безпечності сільськогосподарської продукції для виходу на ринок країн ЄС. Без цієї умови впровадження подібних програм підтримки означатиме неефективне використання коштів;
- зміщення акцентів у аграрній політиці з виключно секторального підходу на соціальний та регіональний розвиток, щоб уникнути негативних структурних наслідків для сільського господарства і сільської місцевості, які мали місце, зокрема, в Болгарії (*додаток 1.4*): на тлі нарощення виробництва та експорту зерна й олійних у цій країні занепадають інші традиційні галузі та виробництва, послаблюються позиції і зменшується кількість фермерських господарств, що негативно впливає на сільський розвиток; важливим є налагодження соціального діалогу як на етапі формулювання політики в секторі, так і протягом проведення моніторингу й оцінки її реалізації та регулювання;

- запровадження заходів сільського розвитку, які створюватимуть можливості для самоорганізації сільських мешканців і розвиватимуть колективні дії у застосуванні сільських інновацій, здобутті нових знань та навичок; заходів, які мобілізуватимуть місцеві громади для досягнення цілей місцевого розвитку через планування впровадження проектів, які надають переваги багатьом групам виробників, диверсифікованій діяльності окремих соціальних груп сільського населення; заходів, які підтримують молодих фермерів, дрібні господарства, та сприяють залученню останніх у діючі агропродовольчі ланцюжки та покращують виробничу інфраструктуру; заходів, які забезпечуватимуть легший і дешевший доступ до дрібномасштабних кредитів для модернізації дрібних сімейних ферм; заходів, які зменшать економічні та екологічні ризики для діяльності дрібних фермерів (*додаток 1.4*);
- розроблення пропозицій щодо створення Фонду розвитку сільської - місцевості з метою наближення національної системи державної підтримки до системи ЄС і поліпшення умов праці та життя в сільській місцевості; проведення переговорів з Представництвом ЄС в Україні щодо співпраці з програмою ENPARD[1];
- активізація зусиль Міністерства аграрної політики та продовольства України для отримання міжнародної технічної допомоги з оцінки та аналізу відповідності законодавства України до законодавства ЄС та підготовки всеохоплюючої стратегії наближення законодавства в частині сільського господарства та розвитку сільської місцевості, аграрних аспектів торгівлі, санітарних та фітосанітарних заходів, технічного регулювання.

[1]ENPARD (European NeighbourhoodProgramme for Agriculture and Rural Development) – Програма європейського сусідства для сільського господарства і сільського розвитку, яка фінансується ЄС.

2
ХАРЧОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ

Найбільш суттєвими вимогами гармонізації законодавства із законодавством ЄС для Болгарії, Польщі та Румунії стали: регламентація використання генно-модифікованих організмів; обмеження (квотування) виробництва окремих продуктів (молока, цукру, ізоглюкози); доведення ставок акцизних зборів на тютюн до мінімального рівня ЄС; закриття тваринницьких ферм, які не відповідають стандартам ЄС; усунення бар'єрів у торгівлі агропродовольчою продукцією; обов'язкова сертифікація виробничих процесів і продукції щодо якості та безпечності продуктів харчування; відповідність агропродовольчої продукції стандартам ЄС. Узгодження законодавства Болгарії, Польщі та Румунії із законодавством ЄС та виконання всіх вимог викликало певні труднощі, для Польщі – менш складні, для Болгарії та Румунії – більш вагомі. Незважаючи на зусилля урядів, допомогу ЄС і приплив прямих іноземних інвестицій, не всім країнам вдалося вчасно виконати програму переходу на стандарти ЄС. Зокрема, для Румунії кінцевим терміном переходу було 31 грудня 2009 р., але потім його було подовжено до 2011 р. Унаслідок переходу на стандарти ЄС частина підприємств румунської м'ясо-молочної галузі підвищила свою ефективність і продуктивність, а частина (переважно малі та середні) була змушена припинити свою діяльність. Концентрація виробництва в галузі зросла, а кооперативні зв'язки стали більш ефективними. Одночасно збільшився імпорт м'ясо-молочної продукції внаслідок лібералізації зовнішньої торгівлі.

Модернізації м'ясо-молочній галузі Болгарії, Польщі і Румунії посприяли відносно великі обсяги прямих іноземних інвестицій. Цікавим для України є досвід програми ЄС щодо модернізації виробництва сиру "EU cheese, please" і модель співпраці домогосподарств із м'ясопереробним підприємством (за допомогою Євросоюзу було створено кооператив із 300 свиноферм "Muntenia", а м'ясопереробна фірма "KosaromPascani" надавала селянам молодняк, корми, ветеринарну допомогу і закуповувала у них відгодованих свиней).

Серед інших галузей харчової промисловості слід відзначити борошномельну і хлібобулочну, де домінуючи позиції займають інвестори з США та Австрії. Водночас, незважаючи на присутність іноземних інвесторів, Румунія залишається нетто-імпортером хлібобулочних виробів. Достатньо складним виявився процес запровадження в Болгарії, Польщі та Румунії законодавства ЄС щодо виробництва і споживання тютюнових виробів.

Одним із перспективних напрямів підвищення конкурентоспроможності агропродовольчої продукції на ринку ЄС є впровадження системи PDO/PGI/TSG [2]. Зокрема, ця робота активно проводиться урядами Польщі та Болгарії, які вже гармонізували вітчизняне законодавство щодо системи

[2] Система PDO/PGI/TSG передбачає маркування продукції знаками, які гарантують повне виробництво продукції у певному регіоні (PDO), повне або часткове виробництво продукції у певному регіоні (PGI), традиційну технологію виробництва (TSG). Ця система є одночасно захистом авторських прав виробників і гарантією якості.

PDO/PGI/TSG із законодавством ЄС. Станом на 2012 р. польські виробники зареєстрували 9 продуктів, захищених знаком PDO (сири, фрукти, мед, рибу, зернобобові), 18 продуктів – знаком PGI, 9 продуктів – знаком TSG [3]. Болгарські виробники захистили знаком PGI м'ясопродуктGornooryahovskisudzhuk і подали заявку в ЄС на захист знаком PGI олійного продукту Bulgarskorozovomaslo, а також знаком TSG ще чотири продукти. Уряди Польщі і Болгарії компенсують виробникам витрати на реєстрацію в системі PDO/PGI/TSG.

Доцільно вивчити польський проект "Відкрий для себе добрий продукт" з метою реклами якісних товарів та їх просування на внутрішньому і зовнішніх ринках (товари позначаються спеціальним знаком PDŻ).

Необхідно гармонізувати законодавчу базу у сфері захисту інтелектуальної власності (Закони України "Про охорону прав на зазначення походження товарів" та "Про виноград та виноградне вино") із законодавством ЄС у сфері географічних зазначень і позначень походження сільськогосподарських продуктів і продуктів харчування (регламенти Європейського парламенту та Ради ЄС №№ 1601/1991, 2081/1992, 1493/1999, 510/2006, 1234/2007, 110/2008, 1151/2011, 1169/2012, 1308/2013; європейський стандарт EN 45000) і запровадити у вітчизняний порядок реєстрації об'єктів інтелектуальної власності (кваліфікованих зазначень походження товарів) елементи реєстрації та контролю географічних зазначень, що передбачені нормативною базою ЄС. У вітчизняному виноробстві налічується 70 виробників вина, серед них 28 – з обсягами виробництва понад 333,3 тис. дал, а ще 52 – менше зазначеного показника. Останні найбільшою мірою уособлюють прикметні особливості тих місцевостей, де вирощується виноград, який проходить подальшу промислову переробку. Достатньо багато також м'ясо-ковбасних виробів, що розпізнаються за найменуванням місцевості, де виробляється сировина і використовуються спеціальні технології перероблення та виготовлення кінцевої харчової продукції, але до цього часу вони не ідентифіковані й географічні зазначення та знаки їх походження не зареєстровані в Державній службі інтелектуальної власності України. Зазначені пропозиції стосуються також виробництва сирів із коров'ячого та овечого молока, спиртних напоїв із використанням високоочищених зернових спиртів та з добавками місцевих складників (настоянок різних трав і коріння, меду), трав'яних чаїв на основі добавок місцевої сировини, меду із гірського різнотрав'я тощо.

Ключовим завданням для вітчизняної харчової промисловості є модернізація виробництва і забезпечення надійної сировинної бази. Основним напрямом розв'язання цієї проблеми є залучення в галузь вітчизняних та іноземних інвестицій, що потребує суттєвого поліпшення інвестиційного клімату. Для Уряду України важливо визначити місце вітчизняної харчової промисловості в економіці ЄС, сектори та галузі, які можуть бути цікавими для європейського бізнесу, і відповідним чином вибудовувати стратегію й тактику розвитку агропродовольчого сектора.

[3]Agriculture and Rural Economy in Poland: Ministry of Agriculture and Rural Development of Poland, 2012[Електронний ресурс]. – С. 40. – Доступний з : http://www.ijhars.gov.pl/pliki/A-pliki-z-glownego-katalogu/ethernet/2013/BWM/BWM/Agricultural%20and%20Food%20Economy%20in%20Poland%202012%20-%20Brochure.PDF

Більш докладно рекомендації для вітчизняної харчової промисловості на основі досвіду Болгарії, Польщі і Румунії викладено у *додатку 2.1*.

Рекомендації щодо імплементації УА з ЄС у харчовій промисловості

Ратифікація Угоди про асоціацію України та ЄС сприятиме стабілізації позицій АПК на європейських ринках. Однак загострилась проблема гарантування безпечності та якості агрохарчової продукції, підвищення її конкурентоспроможності в "єдиному нормативному просторі" Євросоюзу. Її вирішення вбачається на основі: а) запровадження державного ринкового нагляду; б) правового захисту географічного маркування української продукції згідно з європейською моделлю. *Першийнапрям* – формування нормативно-правової бази згідно з європейською моделлю – вже на стадії завершення та потребує поетапного впровадження цієї бази на практиці; *другий* має виключно національний формат і не відповідає європейським вимогам і практиці.

1. ***Перехід на модель державного ринкового нагляду та контролю за дотриманням агрохарчовою продукцією обов'язкових вимог (****обґрунтування рекомендацій – див. додаток 2.2)****:***

а) пропозиції для органів державної влади:

- прискорити введення у дію Закону України "Про технічні регламенти та оцінку відповідності";
- прискорити розгляд у Верховній Раді України проектів законів "Про державний контроль, що здійснюється з метою перевірки відповідності законодавству про безпечність та якість харчових продуктів і кормів, здоров'я та благополуччя тварин", "Про побічні продукти тваринного походження, що не призначені для споживання людиною" та їх уведення в дію;
- запроваджувати елементи європейської моделі державного ринкового нагляду на продовольчих ринках, зокрема: надати необхідні повноваження територіальним органам Держветфітослужби України; виділити з державного бюджету кошти на проведення закупівель харчової продукції; розробити нормативні документи стосовно реагування на випадки порушень виробниками вимог щодо продовольчої продукції; провести тестування лабораторно-діагностичних установ щодо проведення досліджень з безпечності та якості харчової продукції;
- запровадити моніторинг підприємств, де впроваджені системи управління якістю, безпечністю, екологічного управління, органами державного ринкового нагляду з метою унеможливлення надходження на продовольчий ринок харчової продукції, що не відповідає вимогам безпечності та якості;
- розширити мережу акредитованих лабораторій, які надають послуги з оцінювання відповідності аграрної сировини і харчової продукції вимогам європейських та міжнародних стандартів стосовно безпечності, якості, а також наявності ГМО;
- забезпечити інвестиційно-інноваційну підтримку операторів переробно-харчових потужностей, що планують впроваджувати наукомісткі технології, модернізувати виробництво, оновлювати асортимент і розширювати випуск су-

часної харчової продукції, шляхом запровадження гнучких та ефективних фінансово-економічних важелів;

б) пропозиції для приватного сектора:

- залучити галузеві асоціації АПК, які мають власні кошти, до фінансування та участі в роботі технічних комітетів стандартизації й розробленні технічних регламентів на харчову продукцію;
- прискорити впровадження систем управління якістю, безпечністю, екологічного управління на переробно-харчових підприємствах та їх сертифікації в міжнародних сертифікаційних центрах, що визнані Європейською кооперацією з акредитації (ЄА);
- підтримувати зусилля операторів переробно-харчових потужностей, які зорієнтовані на впровадження систем управління безпечністю по всьому продовольчому ланцюжку за принципом "з лану до столу";
- галузевим асоціаціям із залученням підприємств провести паспортизацію функціонуючих потужностей, запропонувати варіанти їх подальшого використання, а також (за необхідності модернізації чи повної заміни) визначити обсяги ресурсів для їх проведення;
- галузевим асоціаціям із залученням підприємств провести паспортизацію асортименту вироблюваної харчової продукції, встановити доцільність випуску застарілих і традиційних харчових продуктів, надати пропозиції щодо оновлення асортименту продовольчих товарів;
- галузевим асоціаціям із залученням підприємств забезпечити розроблення програм інноваційно-технологічної модернізації переробно-харчових потужностей, провести оцінювання обсягів та визначення джерел фінансування, запровадження ефективних механізмів залучення іноземних та вітчизняних інвестицій, фінансових ресурсів банківських і парабанківських структур, страхових фондів, а також плати за їх використання на умовах компенсації частини відсотків за рахунок державного бюджету;
- розробити індикативні плани проведення інноваційно-технологічної модернізації операторами переробно-харчових потужностей стосовно кожного підприємства та визначити строки реалізації.

2. ***Розвиток географічного маркування як інструменту захисту вітчизняної агрохарчової продукції на продовольчих ринках ЄС та підвищення її доданої вартості (****обґрунтування рекомендацій – див. додаток 2.3)****:***

а) пропозиції для органів державної влади:

- гармонізувати законодавчу базу у сфері захисту інтелектуальної власності (Закони України "Про охорону прав на зазначення походження товарів" та "Про виноград та виноградне вино") із законодавством ЄС у цій сфері (регламенти Європейського парламенту та Ради ЄС №№ 1601/1991, 2081/1992, 1493/1999, 510/2006, 1234/2007, 110/2008, 1151/2011, 1169/2012, 1308/2013; європейський стандарт EN 45000).
- запровадити у вітчизняну практику порядок реєстрації об'єктів інтелектуальної власності (кваліфікованих зазначень походження товарів) елементи реєстрації та контролю географічних зазначень, передбачені нормативною базою ЄС, *зокрема*:

– реєстр географічних зазначень, які охороняються на території;

– адміністративну процедуру (ідентифікацію товару; території або місцевості, де виробляється продукт, та її межі; детальні характеристики або специфікацію товару, обумовлені географічним положенням);

– відповідність назви (географічного зазначення) конкретному продукту або групі продуктів;

-– контрольні положення, що застосовуються до агрохарчової продукції (безпечність і якість згідно з вимогами європейських стандартів тощо);

– процедури (дотримання вимоги) врахування інтересів попередніх користувачів назв (включаючи можливість її заперечення);

– умови реєстрації (недопущення повного або часткового використання попередніх назв, відмова у реєстрації);

• запровадити у вітчизняний порядок ідентифікації "кваліфікованого зазначення походження товарів" елементи європейської практики ідентифікації "географічних зазначень", *зокрема*:

– детальне розроблення специфікації продукту, в якому закріплені особливі умови вирощування винограду, технології його перероблення та виготовлення кінцевого продукту (вина) з дотриманням вимог безпечності та якості згідно з відповідними європейськими стандартами тощо;

– визначення меж географічного району, в якому виробляється однойменний продукт або ж продукти (використання історичних джерел та карт; вивчення народних традицій, звичаїв, навичок; виявлення природно-кліматичних особливостей місцевості), та їх позначення на карті;

– оцінювання традиційності (завершеності, незмінності) технології виробництва конкретного продукту та періоду часу її використання у межах географічного району (критерій – не менше 30 років, при коротшому періоді часу продукт не набуває права ідентифікуватись як географічне зазначення);

– розроблення назви та опису знаку кваліфікованого зазначення походження цього продукту;

– підготовка положення щодо створення громадських об'єднань (або кооперативів), які беруть на себе обов’язки щодо проведення робіт з ідентифікації та розроблення специфікації продукту, що виробляється в конкретному географічному районі, його реєстрації у національному реєстрі об’єктів інтелектуальної власності, умов входження інших членів і використання назви та знаку продукту, відповідальності за недотримання вимог або ж їх несанкціонованого використання;

б) пропозиції для приватного сектора:

• залучити галузеві асоціації АПК, органи місцевої влади і місцевого самоврядування до створення громадських об'єднань, основною метою яких буде виявлення та ідентифікація сільськогосподарських продуктів і харчової продукції, що відрізняються споживчою специфікою, а також технологією виробництва, зумовленими географічним розміщенням конкретної місцевості;

• залучити галузеві асоціації та суб’єктів господарювання, зацікавлених в організації виробництва споживчої продукції із місцевою специфікою (смакові та споживчі якості, характеристики, репутація), сприяти проведенню підготовчої

роботи та оформленню необхідних документів з метою реєстрації кваліфікованого зазначення у національному реєстрі інтелектуальної власності;

- привернути увагу зацікавлених суб'єктів господарювання та галузевих асоціацій тих регіонів і сільських місцевостей, де функціонують або потенційно можуть бути виявлені та ідентифіковані місцеві виробництва й місцеві види традиційної/специфічної продукції і до них можна буде запровадити географічне маркування. Серед місцевих (регіональних) виробництв у першу чергу доцільно привернути увагу до таких видів господарської діяльності: догляд за виноградниками на гірських схилах та виробництво місцевого вина; вирощування органічної продукції сертифікованими господарствами; утримання худоби на природних пасовищах і виробництво екологічно чистих продуктів (молочні та м'ясо-ковбасні вироби, продукція дитячого і дієтичного харчування); збір дикорослої сировини, коріння й плодів у екологічно чистих місцевостях і виробництво фіточаїв, сушеної та консервованої продукції; випуск алкогольних напоїв на основі місцевих рецептур із додаванням природних складників (цілющих трав, лікувального коріння та дикорослих плодів); організація зеленого, гастрономічного, винного, екологічного, етнографічного туризму тощо.

Слід відзначити особливу актуальність залучення малих сімейних ферм до європейської системи отримання права інтелектуальної власності на виробництво унікальної чи специфічної продукції через включення до Європейської системи захисту назви та географічного походження продукту (*додаток 2.4*). Реалізація цих можливостей за активної державної підтримки стає навіть важливішою, ніж пряме бюджетне фінансування виробничих програм. Для цього дрібнотоварний виробник певної продукції має бути включений до Європейської системи захисту назви продукту з описом умов, за яких продукція виробляється. З 2006 р. Європейський Союз запровадив нову реєстраційну процедуру, яка стала більш простою і сумісною з правилами СОТ. Участь вітчизняних дрібнотоварних виробників у європейській системі захисту географічного походження є одним із важливих чинників зростання їхньої прибутковості та стимулювання внутрішнього попиту.

3

ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОМПЛЕКС

Електроенергетика

Оскільки зовнішня торгівля електроенергією України з країнами Східної Європи була повністю лібералізована і до підписання Угоди про асоціацію (УА), то основними каналами впливу УА на електроенергетичний ринок (ЕЕР) України будуть: 1) внутрішні інституціональні перетворення (зміна моделі ЕЕР) та удосконалення енергетичної політики відповідно до міжнародних зобов'язань України; 2) іноземні інвестиції, фінансування проектів модернізації генеруючих потужностей і розвитку інфраструктури збоку ЄІБ, ЄБРР, інших фінансових інституцій ЄС; 3) участь у програмах ЄС з економічного співробітництва; 4) інтеграція ЕЕР та енергосистем України та країн Центрально-Східної Європи (ст. 338 УА).

Основоположним документом, який визначає правила організації та функціонування ЕЕР, доступу до ринку, критеріїв і процедур проведення тендерів, ліцензування, роботи енергосистем країн – членів ЄС та Енергетичного співтовариства є Директива 2009/72/ЕС "Про загальні правила функціонування внутрішнього ринку електроенергії". Директива 2005/89/ЕС "Щодо заходів із забезпечення безпеки електропостачання та інвестицій в інфраструктуру" та Регламент 714/2009 "Стосовно умов доступу до мережі транскордонної передачі електроенергії" доповнюють і конкретизують її положення щодо доступу до міждержавних мереж передачі електроенергії та надійності роботи енергосистем. Разом із тим їхня реалізація можлива за умов попередньої імплементації норм Директиви 2009/72/ЕС в національному законодавстві та реальному секторі. Також значний вплив на електроенергетику України матиме екологічна директива 2001/80/ЕС "Про обмеження викидів деяких забруднюючих повітря речовин крупними спалювальними установками". Імплементація цих директив в цілому сприятиме покращенню інвестиційного клімату в секторі, розширить можливості економічного співробітництва з ЄС та створить умови для інтеграції ЕЕР та енергосистем. При імплементації положень УА пріоритетним завданням є забезпечення розвитку та підвищення ефективності внутрішнього ринку України.

Зважаючи на досвід країн Східної Європи *(додаток 1.3),* пропонуються такі напрями та завдання імплементації положень УА в електроенергетиці.

- З урахуванням украй складної поточної соціально-економічної ситуації в Україні, кризового стану в ПЕК, дефіциту фінансових ресурсів, раціонально здійснити пролонгацію строків виконання окремих зобов'язань, що потребують залучення масштабних інвестицій і викличуть зростання цін електроенергії на внутрішньому ЕЕР та експортних цін. Це насамперед стосується інтенсифікації розвитку відновлювальної електроенергетики (Директива 2009/28/ЕС) та екологізації об'єктів теплової генерації (Директива 2001/80/ЕС). Подібний досвід мали країни ЄС, зокрема Велика Британія,

Польща та інші. Доцільно переглянути плани виконання зобов'язань, здійснити їх розподіл на окремі блоки, обґрунтувати етапність виконання та узгодити з ЄС відповідний план-графік, а також забезпечити надання регулярних (півріч-них) звітів про хід виконання зобов'язань.

- Ключовою умовою трансформації та ефективного функціонування ЕЕР України є створення відповідного інституціонального забезпечення. Операційні питання функціонування сегментів нової моделі ЕЕР (двосторонніх договорів, ринку "наступної доби", балансуючого, системних послуг, роздрібного) повинні деталізовано розкриватись у відповідних Правилах функціонування ЕЕР, що мають базуватися на Директиві 2009/72/ЕС та ЗУ "Про засади функціонування ринку електричної енергії в Україні". Важливим напрямом сприяння розвитку конкуренції на ЕЕР України є забезпечення прозорого та недискримінаційного доступу до електромереж. Умови доступу та використання мереж, підключення нових генеруючих потужностей, особливо з використанням відновлювальних джерел енергії, та споживачів доцільно викласти в єдиному інтегрованому нормативно-правовому документі – Кодексі електричних мереж України, розробленому з урахуванням положень Регламенту 714/2009.

- Державне регулювання в електроенергетиці доцільно зосередити на створенні умов для розвитку та підтримки конкуренції генеруючих та постачальних компаній, стимулюванні скорочення витрат природних монополій. Державне регулювання природних монополій у секторах передачі та розподілу електроенергії, доцільно будувати на принципах стимулюючого регулювання. Його апробацію варто здійснювати протягом кількох років у формі пілотних проектів на обленергокомпаніях, які відповідають критеріям переходу на стимулююче тарифне регулювання. Це сприятиме оптимізації операційних витрат енергокомпаній; підвищенню якості послуг транспортування та постачання електроенергії; залученню капітальних інвестицій у модернізацію та будівництво нових енергетичних потужностей.

- Завершення приватизації генеруючих і розподільних компаній (обленерго) покращить умови для залучення інвестицій у модернізацію енергетичних потужностей та підвищення ефективності їх діяльності. При цьому необхідно забезпечити юридичне відокремлення функцій виробництва, розподілу та постачання електроенергії між енергокомпаніями, зокрема у рамках вертикально-інтегрованих компаній.

- З метою забезпечення реальної незалежності органу державного регулювання ЕЕР НКРЕКП доцільним є поглиблення енергетичної інтеграції з країнами Європи, особливо ENTSO-E та Енергетичним співтовариством, з метою посилення контролю наддержавних європейських інституцій за діяльністю НКРЕКП та активізації співробітництва з енергетичними регуляторами країн ЄС, ACER та CEER.

- Враховуючи поточну структуру ЕЕР України, зростання концентрації ринкової влади підприємств, доцільним є посилення державного моніторингу конкурентного середовища. Для вимірювання ступеня конкурентності ринку пропонується здійснювати регулярний (щонайменше один раз на півроку) аналіз із використанням таких показників: кількість енергокомпаній з часткою ринку понад 5%; сумарна частка ринку трьох найбільших за показником ринкової частки

енергокомпаній; індекс Герфіндаля-Гіршмана (для генеруючих компаній – на національному ЕЕР, постачальних – на національному та регіональних ЕЕР).

• Для вирішення соціально гострого проблемного питання використання перехресного тарифного субсидіювання на ЕЕР доцільно проводити поетапну мінімізацію субсидіювання шляхом поглиблення диференціації тарифів на електроенергію для населення залежно від місячних обсягів її споживання абонентами. Зокрема в тарифній системі пропонується зміщення останнього порогу місячного обсягу споживання електроенергії з 800 до 400 кВт-год.[4]. Це також сприятиме енергоефективності домогосподарств, нормалізації графіку електричного навантаження в енергосистемі та підвищенню надійності електропостачання.

• Виконання норм Директиви 2001/80/ЕС до 2018 р. спричинятиме істотне зростання середньої оптової ціни електроенергії в діапазоні від 22 до 31% залежно від обсягу інвестування заходів пилогазоочищення (від 12,25 до 17 млрд дол. США). Належне виконання підприємствами теплової генерації екологічних вимог ЄС є ускладненим через технічні, фінансові та ринково-інституціональні причини. Термін імплементації Директиви (до 01.01.2018 р.) також є істотною перепоною для її виконання. Раціональним способом екологізації теплової генерації України є поетапне виконання точкової модернізації ТЕС (особливо тих, з яких здійснюється експорт електроенергії в країни ЄС), спрямованої на поступове виконання норм Директиви 2001/80/ЕС та надання відповідних сигналів для ЄС про відповідальне ставлення України до міжнародних зобов'язань. Це також дасть можливість використовувати відносно "дешеві" кредитні ресурси ЄБРР, ЄІБ, інші форми фінансування. Окрім цього, фінансування екологічних інвестицій може бути спільним, тобто за рахунок власних коштів генеруючих компаній та коштів держбюджету,закумульованих від сплати екологічного податку.

• Проблемним питанням залишається інтеграція електроенергетичної системи України до європейської електроенергетичної мережі (ст. 338 УА). Для повного приєднання енергосистеми України необхідно залучити додаткові інвестиції (за офіційними та експертними оцінками близько 1–1,5 млрд дол. США) в модернізацію об'єктів електроенергетики з метою виконання європейських стандартів надійності роботи енергосистеми, підвищення якості електроенергії. Разом із тим це може спричинити припинення паралельної роботи з енергосистемами країн СНД, істотне ускладнення експорту в Білорусь, Молдову та технологічного обміну електроенергією з РФ. Для комплексного дослідження можливостей, умов та наслідків інтеграції енергосистем України та країн ЄС пропонується залучити технічну допомогу ЄС.

Ринок природного газу

На ринку природного газу реформи передбачають реалізацію нової концепції енергетичної політики країн ЄС та країн – членів Енергетичного співтовари-

[4]Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України (реальний сектор економіки) : кол. монограф. / [Дейнеко Л.В., Осташко Т.О., Точилін В.О. та ін.] ;за ред. А.І. Даниленка, Л.В. Дейнеко, В.О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ. – К., 2013. – 292 с.

ства у рамках формування Цільової моделі газового ринку (GasTargetModel), яка передбачає поділ європейського газового ринку на ринкові зони. Всередині кожної з цих зон повинна забезпечуватися вільна конкурентна торгівля газом на умовах спотових контрактів. У термінах Цільової моделі Україна потенційно зможе утворити окрему ринкову зону на єдиному європейському ринку і внаслідок неповного завантаження своєї газотранспортної системи забезпечувати необхідні обсяги імпорту (насамперед у періоди пікового попиту) за рахунок прямого або "віртуального" реверсу з європейських спотових ринків.

Окрім трансформації національного ринку природного газу, згадані реформи можуть сприяти диверсифікації зовнішніх поставок палива: перехід на тарифну модель за принципом "вхід-вихід" (Директива 2009/73/ЕС, Регламент 715/2009) створює для України можливість перенесення точок продажу російського транзитного газу із західного на східний кордон, що знижуватиме обґрунтованість нарікань з приводу незаконності реверсного (віртуального) постачання газу.

До сьогодні основним джерелом надходження реверсного газу з Європи до України був словацький напрям, однак через значний вплив Газпрому на словацький ринок природного газу та володіння часткою в ГТС Словаччині "великий" реверс природного газу не міг розпочатися через бюрократичні зволікання з посиланням на необхідність вирішення технічних аспектів реверсу. Після підписання УА Україна врешті змогла повною мірою використати своє право через норми європейської політики на подібний реверс зі Словаччини. Імплементація Директиви 2004/67/ЕС "Про заходи щодо забезпечення безпеки постачання природного газу" та Регламенту 1775/2005, окрім іншого, формально дозволила Україні укласти нові контракти на постачання природного газу, в тому числі з європейських спотових ринків, отримати доступ до нових джерел природного газу (контракт із норвезькою компанією Statoil). Окрім того, будівництво нового газогін-інтерконектора з Польщею має дозволити отримувати додатково до 80 млн куб. м газу на день з європейського напрямку, у т.ч. з литовського LNG-терміналу.

Реформування вертикально-інтегрованих монополій на ринку газу в напрямі розділення господарської діяльності, як цього вимагають європейські директиви, дозволить Україні змінити одну з базових засад функціонування ринку природного газу, вирішити накопичені попередніми періодами проблеми фінансового навантаження галузі, що деструктивно впливала на всю національну економіку. Все це в комплексі створить умови для розвитку конкурентних відносин відповідно до Третього енергетичного пакету. Ці реформи повинні зумовити більш ефективне функціонування ринку та прихід значних зовнішній інвестицій в українську ГТС, оскільки тепер ЄС мають сприймати її як невід'ємну складову об'єднаного європейського ринку газу.

Успішність реалізації реформ залежатиме від можливості ефективного поєднання європейських вимог та національних умов, де вирішальне значення відігріватиме ефективно функціонуюче інституційне середовище. Задля досягнення цієї мети необхідно:

- провести комплексну реорганізацію "Нафтогазу України" та сертифікацію оператора ГТС з метою відокремлення діяльності з видобування, транспор-

тування, зберігання та постачання природного газу та забезпечення прозорого і безперешкодного доступу до газотранспортної інфраструктури;

- забезпечити умови для залучення кваліфікованих інвесторів для управління активами газотранспортної системи та підземних сховищ газу, які передбачатимуть збереження майна у державній власності та залучення іноземних інвестицій для їх комплексної модернізації;
- забезпечити відокремлення транспортування та розподілу природного газу від інших видів діяльності суб'єктів, які здійснюють діяльність на газовому ринку;
- забезпечити гармонізацію регуляторної бази на ринку природного газу з європейськими нормами Третього енергетичного пакету. Зокрема, потребує оновлення базове законодавство про газовий ринок, перехід на тарифну модель транспортування "вхід-вихід";
- удосконалити нормативно-правову і технічну бази для створення торгових майданчиків і поступового введення в практику спотових і ф'ючерських операцій для визначення ринкової ціни на природній газ через прозорі механізми її формування.

4

ЗАЛІЗНИЧНИЙ ТРАНСПОРТ

Необхідно зазначити, що в жодній країні ЄС процеси реформування залізничного транспорту ще не завершені (*додаток 4.1*). Основними причинами, за яких у 1991 р. у країнах ЄС було розпочато реформування, є слабкі позиції залізничного транспорту в міжвидовій конкуренції, що позначилося низькою часткою залізничного транспорту в структурі транспортних перевезень. Але незважаючи на реформування залізничного транспорту в країнах ЄС, частка пасажирських залізничних перевезень у структурі транспорту для 15 старих членів ЄС із середини 1980-х років по 2013 р. залишилась незмінною – на рівні 7%. Частка пасажирських перевезень у 10 нових членів знизилась з 30% у середині 1980-х до 7% у 2013 р.

На вантажному ринку перевезень ЄС тенденції загалом аналогічні. У 15 старих членів частка залізничних вантажних перевезень у структурі транспорту знизилася з 25% у середині 1980-х до 13% у 2013 р. У 10 нових членів частка в 2011 р. становила близько 23%, перевищуючи показники "старих" членів ЄС, але падіння з середини 1980-х відбулось із вищого рівня – 70%. Вища частка десяти нових членів ЄС пояснюється тим, що залізничні системи Естонії, Латвії, Литви і Польщі щільно зв'язані з залізницями України і Росії, де частка залізничного транспорту в останні десять-п'ятнадцять років становить 70–80% у структурі перевезень усіма видами транспорту (без урахування трубопроводів).

Ключове значення для країн ЄС наразі має Директива 2012/34/EU "Встановлення єдиного залізничного ринку" та Четвертий залізничний пакет від 2012 р.Однак раніше встановлених цілей (Першого, Другого та Третього залізничних пакетів) в повному обсязі не досягнуто внаслідок уповільнення або неповноти впровадження залізничної реформи в національне законодавство країн ЄС. Подальше впровадження реформи спрямовано на: інституційне розділення, а не на системи роздільного обліку, повне відкриття національних ринків пасажирських перевезень (у 2007 р. були відкриті ринки перевезень вантажів, у 2010 р. – ринки міжнародних пасажирських перевезень); сприяння конкуренції на ринку для таких послуг за рахунок відкритого доступу і конкуренції за ринок (через франшизи) для соціальних послуг; подальший розвиток взаємної функціональної сумісності залізниць ЄС і акцентування уваги на питаннях безпеки (*додаток 4.2*).

Єврокомісія активно впливає на процеси реформування – як шляхом направлення спеціальних "листів стурбованості" (24 листи у червні 2008 р.), так і через звернення до суду на тих, хто не досить коректно імплементує директиви ЄС. У 2010 р. звернення до Європейського суду було здійснено стосовно 13 країн, включаючи Австрію, Чехію, Німеччину, Грецію, Францію, Угорщину, Ірландію, Італію, Люксембург, Польщу, Португалію, Словенію, Іспанію, і стосовно п'яти країн (Польщі, Чехії, Словенії, Люксембургу і Франції) Європейський суд погодився з обвинуваченням Єврокомісії щодо порушення європейського законодавства.

Результати дослідження, розпочаті в ЄС на постійній основі щодо того, яким чином країни впроваджують директиви ЄС стосовно залізничного транспорту (на основі оцінки індексу лібералізації) свідчать, що найкраще з цим справляються старі країни – члени ЄС: Велика Британія, Німеччина, Швеція, Нідерланди, Австрія. Нові країни ЄС, намагаючись виконувати директиви ЄС, все одно демонструють нижчі показники індексу лібералізації.

Основні напрями імплементації директив ЄС стосовно залізничного транспорту Угоди про асоціацію для Уряду України є такими:

- розподіл між управлінням інфраструктурою та транспортними операціями відповідно до Директиви Ради 91/440/ЄЕС від 29 липня 1991 р. про розвиток залізниць Співтовариства, а саме ст. 6, 7 та 8 стосовно вертикального розділення, має варіативність запровадження в національних транспортних системах. Ця основна директива ЄС щодо залізничного транспорту передбачає організацію окремих підрозділів у структурі одного підприємства або здійснення управління інфраструктурою окремим підприємством. Це дає змогу застосувати в Україні *німецьку модель* реформування (*додаток 4.3*), коли управління інфраструктурою не виділено в окреме підприємство, а перебуває в рамках вертикально-інтегрованого холдингу, який об'єднав дочірні компанії, що займаються вантажними, приміськими пасажирськими перевезеннями, пасажирськими перевезеннями у далекому сполученні та інфраструктурою;

- необхідно врахувати, що за умови радикального вертикального розділення (виділення державного підприємства, якому належить залізнична інфраструктура, та інших підприємств, що займаються операційною діяльністю), тарифи на пропускну спроможність, які оператори сплачуватимуть державному підприємству (за досвідом залізниць Чехії) за користування інфраструктурою, можуть бути низькими і не дозволятимуть компенсувати понесені витрати на утримання і розвиток інфраструктури (*додаток 4.4*). Необхідно не допустити, щоб всі витрати на утримання інфраструктури в разі вертикальної дезінтеграції брали на себе державні залізниці;

- виконання Директиви 2001/14/ЄС Європейського парламенту і Ради від 26 лютого 2001 р. про розділення пропускної здатності залізничної інфраструктури і стягнення зборів за користування залізничною інфраструктурою передбачає існування окремого регуляторного органу, який би окремо виконував функції із розподілення пропускної здатності інфраструктури, стягував із залізничних підприємств та міжнародних об'єднань, які використовують цю інфраструктуру, плату за її використання. Щоб виконати положення цієї директиви, в Україні *необхідно розробити і внести відповідні зміни* в ЗУ "Про залізничний транспорт", що стосуватимуться створення цього регуляторного органу;

- створення рівних умов для доступу до інфраструктури та чесної конкуренції операторів на ринку вантажних перевезень відповідно до Директиви 2001/14/ЄС передбачає прийняття Правил недискримінаційного досвіду до інфраструктури;

- вимоги щодо інтероперабельності залізничного транспорту України відповідно до Директиви 2008/57/ЄС передбачають поліпшення взаємозв'язку та взаємодії національної та загальноєвропейської залізничних мереж з метою усунення технічних, адміністративних та економічних перепон при виконанні за-

лізничних перевезень і можуть суттєво вплинути на вартість модернізації рухомого складу залізничного транспорту України, що збільшиться в 1,5 раза (з 22–23 до 33–34 млрд дол.);

- процес реформування залізничного транспорту в країнах Східної Європи супроводжувався досить суттєвим вивільненням працівників. Для України в цьому сенсі може бути корисним досвід Польщі, яка запроваджує програми більш раннього виходу працівників на пенсію, різноманітні схеми освіти та перепідготовки, програми підтримки створення нового бізнесу із залученням фінансової допомоги ЄС, при вирішенні проблем соціальної напруженості, пов'язаних зі звільненням працівників галузі залізничного транспорту. Водночас не можна допустити значного зниження витрат за рахунок скорочення чисельності обслуговуючого персоналу, що призведе до погіршення стану безпеки та незадовільного рівня обслуговування клієнтів;
- необхідно врахувати, що ліквідація перехресного субсидування вантажних і пасажирських перевезень відповідно до програми реформування залізничного транспорту передбачатиме пряму бюджетну підтримку соціально значимих, але затратних маршрутів залізничних пасажирських потягів.

5

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИМОГ ДИРЕКТИВ ЄС

Імплементація екологічних вимог Директив ЄС у ГМК України

Згідно з додатком XXX до УА Україна зобов'язується поступово наблизити своє екологічне законодавство до законодавства ЄС протягом 2–10 років (*додаток 5.1*). Змістовна частина цих вимог насамперед полягає у створенні: а) відповідних уповноважених державних органів контролю та приватних організацій щодо моніторингу стану навколишнього природного середовища; б) методик розрахунку граничних обсягів викидів для забруднюючих речовин.

Серед 29 директив і регламентів, які охоплюють широкий спектр проблем природоохоронного характеру та мають бути імплементовані в Україні протягом 2–10 років з моменту набрання УА чинності, важливе місце займає Директива № 2010/75 ЄС про промислові викиди (всеохоплююче запобігання і контроль забруднень). Цією Директивою встановлюються правила щодо інтегрованого запобігання та контролю забруднення, що виникає в результаті промислової діяльності, також встановлюються правила, розроблені для запобігання, або, де це нездійсненне, зменшення викидів у повітря, воду та ґрунт, та запобігання накопиченню відходів із тим, щоб досягти високого рівня захисту навколишнього природного середовища (*додаток 5.2*).

Положення УА не містять вимог щодо негайної модернізації металургійних підприємств або закриття заводів. Навпаки, УА передбачає, що Україна сама визначатиме час та тривалість проведення реформ для покращення екологічної ситуації. Більше того, на модернізацію українських заводів у частині реалізації екологічних програм та проведення наукових досліджень ЄС може надати фінансову допомогу (*додаток 5.3*).

Головним і необхідним засобом скорочення викидів в атмосферу парникових газів є зниження енергомісткості металургійної продукції шляхом технічної та технологічної модернізації металургійних підприємств. Це пояснюється тим, що сьогодні в Україні продовжується експлуатація деяких апріорі неконкурентних застарілих потужностей (мартенівські печі), які в умовах ринкової економіки можуть існувати лише при високих цінах на металеву продукцію або за рахунок значних преференцій – здешевленого дотаціями газу, вугілля, електроенергії, пільг на залізничні вантажні перевезення тощо.

До основних чинників, що зумовлюють високу енергомісткість вітчизняної металопродукції, належать: високий ступінь зношування виробничих потужностей (понад 65% основних засобів повністю вичерпали термін експлуатації); низька ефективність допоміжних виробництв, перш за все енергетичного господарства; низький рівень використання вторинних джерел енергії; низький ступінь утилізації вторинних енергоресурсів, зокрема, вторинних горючих газів (доменного, коксівного, конвертерного, феросплавного), тепла металу, пари, води, газів, відходів металургійного виробництва (залізовмісних шламів, шлаків,

пилу тощо); низький рівень автоматизації та комп'ютеризації виробничих і організаційно-управлінських процесів (*додаток 5.4*).

Попри те, що процес реконструкції та модернізації металургійних підприємств у 2003 р. активізувався (найбільші інвестиції було зафіксовано у 2007 р. – майже 52 дол. США/т виробленої сталі), для проведення глибокої реструктуризації ГМК і модернізації його застарілих потужностей цих інвестиційних ресурсів було явно недостатньо. Крім того, через фінансово-економічну кризу, наслідком якої стало зниження рівня рентабельності вітчизняних металургійних підприємств, практичноусі вони були змушені призупинити започатковані інвестиційні програми і зараз, у кращому випадку, роблять спробу завершити хоча б мінімум від запланованого.

За нашими розрахунками, модернізація виробничих потужностей металургійних підприємств у найближчі п'ять-шість років потребуватиме близько 11,4 млрд дол. США (1,9–2,3 млрд дол. США на рік). Зокрема, лише на повну заміну мартенівських потужностей (за результатами виробництва 2013 р. – 6,4 млн т) необхідно 3,5 млрд дол. США, або 700 млн дол. США на рік (*додаток 5.5*).

За умов комплексної активізації інвестиційних процесів в економіці країни відбудеться позитивна зміна характеру економічних наслідків. Так, як показують попередні розрахунки, у цьому випадку, незважаючи на помірне підвищення собівартості виробництва (на 0,6–1,1%) спостерігатиметься відчутне зростання обсягів випуску у сфері виробництва металів і готових металевих виробів – на 7,4–9,7%. Утім такі позитивні наслідки можуть мати місце лише у випадку реалізації комплексного підходу до впровадження заходів з енергоефективності та енергозбереження (*додаток 5.6*).

Водночас, якщо інвестиційні процеси відбуватимуться лише в металургійній сфері, то отримана в результаті впровадження заходів з енергоефективності економія ресурсів повністю не перекриє понесених витрат на енергоощадність, а зростання собівартості виробництва продукції призведе до зниження її конкурентоспроможності. Наслідком такого сценарію для металургійної галузі буде помірне зростання собівартості виробництва (за попередніми оцінками на 0,2–1,2%) та зниження обсягів випуску продукції на 1,1–8,7% відповідно.

Збереження існуючих обсягів металургійного виробництва можливе за рахунок масштабного відновлення вітчизняного металофонду, понад половину якого нині перебуває у зношеному стані. Так, за оцінками експертів, для заміни зношеного металофонду країни необхідно приблизно 330 млн т прокату та близько 15 років. Особливо це стосується об'єктів інфраструктури як економічної (виробничої), так і соціальної сфери, а також машинобудування як основи інноваційного розвитку країни.

Активізація перелічених галузей вітчизняної економіки є цілком реальною за умов їх державної підтримки шляхом розроблення та реалізації національних програм розвитку в промисловості, особливо в машинобудуванні, транспорті, енергетиці, будівництві та житлово-комунальному господарстві країни.

Загалом результатом модернізації металургійних підприємств стане так званий "подвійний ефект". Зокрема, споживання паливно-енергетичних ресурсів скоротиться на 17%, природного газу – майже на дві третини. Загальні ви-

трати енергоносіїв на виробництво чавуну, який є найбільш енергомістким напівфабрикатом у металургії, та прокату, –кінцевого продукту, скоротяться більше ніж на 25%.

Завдяки раціональному споживанню паливно-енергетичних ресурсів у ГМК України буде скорочено викиди парникових газів (в основному CO_2) більше, ніж на 15,9 млн т щорічно (*Додаток 5.7*).

Запровадження системи торгівлі квотами на викиди

Імплементація УА в частині зменшення негативного впливу на навколишнє середовище може мати негативний вплив на відновлення і розвиток промисловості та енергетики України в коротко- та середньостроковій перспективі (2–7 років). Це обґрунтовується тим, що для підприємств на впровадження цілої низки достатньо жорстких екологічних директив, зокрема, щодо промислових забруднень та управління промисловими відходами, необхідно залучити значні фінансові ресурси.

Одним із джерел таких ресурсів може стати запровадження в Україні системи торгівлі квотами на викиди (СТВ), що передбачено УА, зокрема Директивою №2003/87/ЄС.

Ця директива не вимагає, щоб вітчизняна СТВ була схожою або пов'язана з європейською СТВ. Однак доцільно запроваджувати українську СТВ саме за прикладом європейської з метою їх подальшого об'єднання. Адже європейська СТВ найбільша в світі, її учасниками є понад 11 тис. енергетичних і промислових підприємств країн ЄС. У 2008–2012 рр. обсяг торгівлі на європейській СТВ становив 120 млрд євро, або близько 85% від загальносвітового значення.

Вітчизняні підприємства, маючи значно вищий потенціал щодо скорочення викидів парникових газів (ПГ), ніж європейські (тобто для скорочення одиниці викидів ПГ в Україні необхідно витратити менше фінансових ресурсів, ніж у ЄС), можуть мати переваги в єдиній з ЄС СТВ, безумовно, при забезпеченні прозорості та відкритості їхньої діяльності.

Сьогодні європейська СТВ не особливо спонукає підприємства вкладати кошти в заходи щодо скорочення викидів ПГ, оскільки вартість квот на викиди ПГ в ЄС коливаються в межах 5–7 євро, тоді як в 2008 р. вони коштували близько 20 євро, і підприємствам вигідніше вільно купувати потрібні їм квоти. Проте ЄС бачить її як основний інструмент регулювання викидів ПГ в енергетиці та промисловості на найближчі десятиліття. Зараз вона переживає третю фазу свого існування (2013–2020 рр.), а з 2016 р. розпочнеться підготовча робота до впровадження четвертої фази (після 2021 р.).

Європейська СТВ націлена вирішувати не тільки глобальні питання, пов'язані зі зміною клімату, але й питання розвитку і впровадження сучасних, інноваційних технологічних рішень, наукових досліджень, підвищення соціальних та екологічних показників життя населення тощо.

Так само вітчизняна СТВ може стати не тільки ефективним інструментом скорочення викидів ПГ, а також реальним джерелом для залучення інвестицій, необхідних для підвищення ефективності (модернізації та оновлення) вітчизняних виробничих потужностей, скорочення споживання викопних видів палива та розвитку відновлювальних джерел енергії (ВДЕ). Саме це необхідно для виконання більшості енергетичних та екологічних директив, зазначених в УА.

Наразі в Україні відсутній такий інструмент скорочення викидів ПГ, як система торгівлі ними, а наявний інструмент у вигляді екологічного податку на викиди ПГ переважно застосовується для підприємств енергетичної галузі та обробної промисловості. В Податковому кодексі України визначено, що ставка податку за викиди двоокису вуглецю становить 0,26 грн за 1 т CO_2. Такий низький податок не є стимулом для вітчизняних підприємств щодо зменшення викидів ПГ і, відповідно, не є дієвим інструментом в екологічній політиці України. Необхідно удосконалити систему оподаткування викидів ПГ, підвищивши ставки податку, забезпечивши прозору і чітку методику їх нарахування, запровадивши суворіші вимоги щодо моніторингу, звітності та верифікації викидів ПГ. При цьому слід підвищувати податок на викиди ПГ таким чином, щоб він спонукав добровільну модернізацію та оновлення виробничих потужностей вітчизняних підприємств, які дозволять підвищити конкурентоспроможність їхньої продукції (за винятком, можливо, перших 1–2 років). Варто очікувати, що перші державні кроки щодо запровадження СТВ можуть викликати супротив у вітчизняних підприємств, як це відбувалося практично в усіх країнах, де запроваджені такі схеми торгівлі викидами. Для зменшення такого супротиву необхідно – особливо стосовно великих емітентів ПГ – застосовувати як методи "батога" (підвищення податку на викиди ПГ), так і "пряника" (повернення частини податку підприємствам, однак за цільовим призначенням).

Але основними перешкодами для реалізації таких можливостей української СТВ є відсутність необхідного нормативно-правового забезпечення, інституційної бази, а також технічних регламентів. Тобто відсутні чіткі та зрозумілі правила гри для учасників СТВ.

Варто зауважити, що потенційною загрозою при впровадженні СТВ також може бути перенесення вітчизняних виробництв у країни, де таких СТВ немає і прийнятні екологічні податки. Тому під час формування СТВ це необхідно враховувати і завчасно передбачити відповідні заходи. Однією зі світових практик для уникнення перенесення вітчизняних виробництв у зв'язку із впровадженням СТВ, є надання певних преференцій галузям, де найбільше можна очікувати перенесення виробництв у інші країни, а на імпортні товари, що з таких причин виробляються за межами країни, вводяться обмежуючі заходи. Наприклад, такі підходи застосовуються в ЄС, який також зіткнувся з подібними проблемами.

Враховуючи викладене, Україні вкрай доцільно вчасно імплементувати Директиву №2003/87/ЄС і створити нехай пілотну, але функціональну СТВ. Це дозволить успішно підготуватися до входження в (злиття з) європейську(ою) СТВ четвертої фази, що надасть значні фінансові можливості для модернізації та осучаснення вітчизняних підприємств та економіки загалом.

6

ГАРМОНІЗАЦІЯ СИСТЕМ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У сфері технічного регулювання України завершується процес формування базового законодавства. У 2014 р. були ухвалені Закони України "Про метрологію та метрологічну діяльність" та "Про стандартизацію". Третім базовим документом має стати Закон України "Про технічні регламенти та оцінку відповідності" (проект закону підготовлений 25.05.2014 р.). У контексті лібералізації регуляторної політики, задекларованої Законом України "Про скорочення кількості дозволів", в Україні запроваджено принцип добровільності застосування стандартів. Станом на кінець 2014 р. прийнято 45 гармонізованих з аналогічними директивами ЄС технічних регламентів, переважно на вертикальному (секторальному) рівні. Разом із тим на горизонтальному рівні не прийнято низку важливих технічних регламентів, що передбачені Угодою про асоціацію між Україною та ЄС. Особливості формування та розвитку систем технічного регулювання у країнах ЄС та в Україні, оцінка впливу технічних бар'єрів на обсяги та структуру взаємної торгівлі, а також дорожня карта гармонізації систем технічного регулювання наведені у *додатку 6.*

Головним напрямом подальших реформ є завершення формування системи інституційного забезпечення (започаткування роботи національного органу зі стандартизації, функції якого покладені на Державне підприємство "Український науково-дослідний та навчальний центр з проблем стандартизації, сертифікації та якості", удосконалення складу органів з оцінки відповідності та ринкового нагляду) та остаточний перехід від механізму обов'язкової сертифікації до оцінки відповідності продукції вимогам технічних регламентів. У найближчій перспективі на 2015 р. урядом заплановано прийняття 1500 гармонізованих з нормами ЄС стандартів України, які будуть прийняті за методами "підтвердження" та "перекладу".

Водночас разом із суттєвим прогресом щодо європейської гармонізації системи технічного регулювання, досягнутої насамперед завдяки фінансово-технічній допомозі ЄС, існують проблеми і ризики щодо уповільнення темпів досягнення цільових параметрів розвитку самої системи технічного регулювання, а також невідповідності встановлених пріоритетів новим умовам торгівлі в рамках ЗВТ з ЄС, що у свою чергу може призвести до зростання асиметричних ефектів, які наразі склалися у взаємній торгівлі України та ЄС. Важливою проблемою в умовах перехідного періоду від державного контролю до ринкового нагляду є певний вакуум стосовно контролю за якістю продукції.

Серед причин повільних змін у сфері технічного регулювання в України можна виділити такі:

• відсутність системного підходу до внесення змін у законодавство стосовно технічного регулювання та чіткої стратегії розвитку національної системи технічного регулювання;

• слабка поінформованість окремих товаровиробників і галузевих асоціацій про правила та процедури системи технічного регулювання ЄС, відсутність постійного діалогу зацікавлених інституцій з української сторони з відповідними європейськими та міжнародними інституціями, такими як Європейський комітет зі стандартизації (CEN), Європейський комітет електротехнічної стандартизації (CENELEC), Європейський інститут зі стандартизації у сфері телекомунікацій (ETSI);

• відсутність гармонізованих стандартів України щодо базових експортних груп промислової продукції (енергомашинобудування, залізничний транспорт, хімічна промисловість, будівельна промисловість, легка промисловість), які також включають і європейські вимоги екодизайну;

• відсутність стимулів до застосування принципів добровільності стосовно розроблення та дотримання вимог національних технічних регламентів на противагу обов'язковому виконанню застарілих стандартів та специфікацій;

• відсутність механізму реалізації норм, що встановлюють можливість розроблення технічних регламентів суб'єктами ринків;

• акцентування уваги на рівень безпеки, а не на якість товарів.

• недосконале організаційне та інституційне забезпечення процесу гармонізації стандартів і технічних регламентів, що призводить до повільних темпів гармонізації;

• неузгодженість норм щодо відповідальності за порушення законодавства про технічне регулювання;

• необгрунтовані витрати на акредитацію лабораторій та органів оцінки відповідності.

Для створеннятехнічногорегулювання, щовідповідаєміжнародним нормам в цілому та європейським зокрема, потрібнопередбачититакі заходи:

• розроблення стратегії розвитку національної системи технічного регулювання, спрямовану на підвищення конкурентоспроможності українських товарів та послуг;

• встановлення чітких та прозорих критеріїв стосовно акредитації органів з оцінки відповідності, органів ринкового нагляду, а також віднесенняпроцессу акредитації до монопольного виду економічної діяльності з надання адміністративних послуг;

• повноваження та функції національного органу зі стандартизації повинні мати відповідне фінансове та кадрове забезпечення;

• утворення комітетів при УСПП та ТПП з питань технічного регулювання (ринкового нагляду, стандартизації, акредитації та оцінки відповідності технічним регламентам), створення Робочої експертної групи та підготовка спільно з Робочою групою зі стандартизації Європейської економічної комісії ООН рекомендацій щодо гармонізації технічного законодавства України та ЄС;

- проведенняспільнихконференційікруглихстолів з питаньтехнічногорегулюванняміжгалузевимиасоціаціямиУкраїни та ЄС;
- спільне з науковими установами та вищими навчальними закладами проводення семінарів з проблем застосування окремих механізмів подолання технічних ба'єрів у торгівлі, наприклад таких, як "набір товарів" та "кумулятивний принцип встановлення країни походження";
- розширення переліку пріоритетів охоплення певних видів промислової продукції в рамках угоди АСАА щодо розширення (доповнення) списку товарами, які Україна потенційно може експортувати до ЄС – високовольтне обладнання, продукція деревообробної та легкої промисловості, хімічна продукція тощо;
- усуненнязайвихбюрократичних процедур у процесіпідготовки та прийняттяновихтехнічнихрегламентів та стандартів;
- проведення моніторингу впливу системи технічного регулювання на обсяги та структуру зовнішньої торгівлі України.

7

ФІНАНСОВІ РИНКИ І МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА

Фінансові інститути і фінансові ринки

Для національного фінансового ринку асоціація з ЄС може стати одним із найпотужніших стимулів для якісних трансформацій та ефективного розвитку. Досвід країн ЦСЄ (*додатки 7.1– 7.3)* свідчить, що після вступу до ЄС на фінансових ринках країн – його нових членів знизилися інвестиційні ризики, що збільшило приплив в економіку іноземного капіталу.

У короткостроковому періоді в умовах геополітичної нестабільності стверджувати про однозначність переваг імплементації Угоди про асоціацію з ЄС для національного фінансового сектора завчасно. Перспективність та переваги асоціації фінансовий сектор може відчути лише в довгостроковому періоді.

У цьому контексті важливо враховувати, що євроінтеграційні процеси фактично розділили економіки країн ЦСЄ на дві групи, у тому числі і за рівнем фінансового розвитку. Це означає, що виконання структурних та інституційних вимог для відповідності євростандартам не завжди дозволяє вирішити проблему дисфункціональності розвитку фінансового сектора.

Оскільки фінансовий ринок України має свою специфіку, визначальним принципом регулювання і нагляду має стати адекватність структурно-функціональним параметрам ринку[5]. В умовах активізації євроінтеграційних перспектив України необхідно оперативно здійснити комплекс реформ з метою підвищення якості регулювання фінансових ринків, підвищення довіри до українських фінансових посередників. Важливим чинником є приведення законодавства та умов функціонування фінансового ринку у відповідність до євродирективів. Утім, ці заходи мають бути поміркованими і враховувати існуючі особливості, напрацювання та здобутки[6].

На сьогодні основні зусилля регуляторів фінансового ринку та Мінфіну **щодо модернізації національного фінансового ринку у контексті підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС** мають бути спрямовані на:

- розширення кола фінансових інструментів,
- розвиток фінансових інститутів та інфраструктури ринку,
- підвищення якості регулювання,
- фіскальне стимулювання та адекватне валютне регулювання.

У рамках розширення фінансового інструментарію необхідно:

1) *стимулюватиподальший розвиток ринку боргових інструментів*, які на сьогодні є найбільш публічним та ефективним джерелом залучення коштів українськими компаніями. Зокрема, саме біржовий ринок ОВДП в останні роки

[5]Антонов С., Шишков С. Европейская перспектива и финансовые институты // Зеркало недели. – 2014. – № 24; Антонов С., Шишков С. Как внедрять европейский опыт на фондовом рынке // Зеркало недели. – 2014. – № 15.

[6]Антонов С., Шишков С. Фондовыйрынок: регуляторы и регулирование // Зеркалонедели. – 2014. – № 16; Антонов С., Шишков С. Финансоваяинфраструктура: проблемынедоразвития // Зеркалонедели. – 2014. – № 30.

є домінантою зростання ліквідності та технологізації ринку, розвитку розрахункової та клірингової інфраструктури, диверсифікації інструментарію в розрізі строків обігу, валют, форми погашення тощо.

На рівні окремого закону мають бути вирішені завдання стимулювання випуску та обігу облігацій підприємств стосовно забезпечення дієвого захисту прав облігаціонерів, створення відповідних інститутів, врегулювання процедур забезпечення, дефолту, реструктуризації, впровадження апробованих у міжнародній практиці різновидів боргових інструментів (біржових, концесійних, інфраструктурних тощо).

Важливо створити умови для розвитку ринку муніципальних запозичень з метою підвищення фінансової незалежності місцевих органів влади та децентралізації бюджетної системи;

2) *забезпечити законодавче та інституційне підґрунтя для розвитку ринку деривативів*, насамперед відсоткових і валютних. Основною метою має стати надання учасникам ринку можливості хеджування ризиків, притаманних національній економіці;

3) *розвивати локальний ринок акцій* у контексті підвищення якості емітентів. Аби зробити акції дієвим інструментом залучення капіталу, необхідні заходи фіскального та регуляторного стимулювання публічних емітентів, підвищення довіри до юрисдикції, протидія використанню акцій для маніпулювання цінами та як "технічними" інструментами, реальна публічність, а не формальне виконання украй лояльних національних стандартів корпоративного управління.

У рамках розвитку фінансових інститутів та інфраструктури ринку необхідно:

1) переглянути регулятивні засади функціонування фінансових інститутів в напрямі стимулювання (фіскального, регуляторного), з урахуванням *чинника продуктивності для національної економіки,* існуючої структури активів та операцій;

2) *перетворити українських фінансових посередників на інвестиційні фірми відповідно до директиви MiFiD*. Створені в Україні КУА виконують тільки функцію управління активами ІСІ, але позбавлені можливості самостійно інвестувати кошти. На нинішньому етапі з метою розвитку фінансових інститутів, концентрації фінансових ресурсів доцільне об’єднання цих функцій;

3) *усунути структурні диспропорції на ринку ІСІ* (домінування венчурних фондів) і створити передумови для розвитку фондів, створених відповідно до стандартів ЄС (*UCITS*);

4) сформувати правову та інституційну базу для *запуску другого рівня пенсійної системи*; забезпечити підвищений захист активів *пенсійних фондів*, які мають інвестувати насамперед у державні облігації і тільки з розвитком ринку розширювати інструментарій;

5) *підвищувати на фондовому ринку роль банків* як найбільш капіталізованих фінансових інститутів, емітентів та найбільших інвесторів;

6) сконцентрувати в Центральному депозитарії (ЦД) функції депозитарного обліку та розрахунків, які мають бути значно диверсифікованіші (крім DvP, відповідно до міжнародних рекомендацій доцільно впровадити LVP, DvD, RvP, FPD);

7) створити на базі ПАТ "Розрахунковий центр" (РЦ) *повноцінний ССР та впровадити зручніші для учасників ринку клірингові технології* (різні види забезпечення, запозичення в ЦП тощо);

8) *консолідувати національний біржовий ринок, що дасть змогу* протидіяти маніпулюванню цін;

4) *стимулювати розвиток інформаційної та ІТ-інфраструктури* з метою підвищення *інформаційної прозорості*, зменшення операційних ризиків і здешевлення трансакцій.

У рамках підвищення якості регулювання необхідно:

1) *забезпечити дієвість новоствореної Ради фінансової стабільності*, аби регулювання фінансових інститутів (структури активів, резервування) здійснювалося пропорційно та однорідно. При цьому має бути забезпечено пріоритетну роль НБУ як регулятора, що використовує найбільший перелік важелів та інструментів та контролює суб'єкти інфраструктури (РЦ, ЦД);

2) підвищити прозорість та прогнозованість функціонування НКЦПФР та *сформувати загальноринкову систему регулювання з урахуванням значної ролі СРО;*

3) посилити контроль за діяльністю квазірегуляторів (ЦД, РЦ) з метою більш ринкового регулювання їх діяльності;

4) *упровадити диверсифіковані підходи до регулювання та пруденційного нагляду*, аби імплементувати вимоги євродирективів поступово, з урахуванням поточних фінансових та операційних можливостей учасників ринку.

У рамках фіскального стимулювання та валютного регулювання необхідно:

1) *врегулювати проблемні питання щодо оподаткування операцій з фінансовими інструментами;*

2) забезпечити належні умови для реалізації базових економічних інтересів *продуктивної частини ринку* (публічні компанії, біржовий ринок, довгострокові інвестори) та активізувати боротьбу з використанням фіктивних фінансових інструментів;

3) запровадити на *валютному ринку* досвід регулювання, інституційного оформлення та механізмів об'єктивного ціноутворення, апробованих у біржовому сегменті фондовому ринку;

4) розширити участь України у *трансграничному обігу ЦП* з метою залучення інвестиційних ресурсів – шляхом створення сприятливих умов для *внутрішніх та іноземних інвесторів та емітентів* (у т. ч. *міжнародних фінансових організацій* та *компаній – власників українських активів*), а також забезпечення можливості для українських емітентів *залучення капіталу на зовнішніх ринках капіталу безпосередньо*, без додаткових витрат та обтяжливих процедур, пов'язаних зі створенням SPV, фідуціарними позиками, ADR тощо.

Рекомендації щодо розвитку фінансових інститутів і фінансових ринків

Незалежно від строків і масштабів отримання Україною фінансової підтримки від ЄС та США фінансування реалізації структурної перебудови та реформ в країні має спиратися на внутрішній фінансовий ринок. У нинішніх умо-

вах необхідно оперативно здійснити його комплексну модернізацію з метою тісної інтеграції до глобальних фінансових ринків, концентрації капіталу, диверсифікації можливостей залучення інвестицій, ретельнішого нагляду за суб'єктами ринку, диверсифікації можливостей залучення інвестицій, підвищення довіри до юрисдикції.

Найважливішим при цьому є *приведення законодавства та умов функціонування національного фінансового ринку у відповідність до євродиректив* з урахуванням існуючих особливостей, напрацювань та здобутків національного фінансового ринку.

Інструментами реалізації мають стати регуляторні, організаційні та інституціональні заходи, практична імплементація яких дозволить.

1. Створити умови для появи та розвитку більш якісних інструментів, які підвищать довіру до інструментарію фінансових ринків, зокрема:

- стимулювати розвиток ринку локального публічного боргу, який на сьогодні є найбільш ефективним джерелом як залучення, так і інвестування коштів для українських компаній (зокрема банків), активізації випуску та обігу муніципальних позик);
- сформувати законодавче та інституційне підґрунтя для розвитку ринку деривативів (валютних, фондових, відсоткових, товарних), що дозволить учасникам фінансового ринку здійснювати хеджування ризиків;
- стимулювати розвиток локального ринку акцій у напрямі підвищення якості емітентів за рахунок реальної публічності, а не формального виконання вкрай лояльних національних стандартів корпоративного управління.

2. Забезпечити якісні зрушення у розвитку національних фінансових інститутів та інфраструктури ринку, зокрема:

- стимулювати збільшення джерел та обсягів локальних довгострокових фінансових ресурсів як основного чинника розвитку національних фінансових інститутів, для цього необхідно переглянути регулятивні засади функціонування фінансових інститутів у бік диверсифікованого стимулювання (фіскального, регуляторного) з урахуванням чинника продуктивності для національної економіки існуючої структури активів та операцій (насамперед це стосується ІСІ та страхових компаній, зокрема, існуючих структурних диспропорцій на ринку ІСІ (домінування венчурних фондів) та створення передумов для розвитку більш продуктивних фондів, у т.ч. створених відповідно до стандартів ЄС (UCITS), перетворення українських фінансових посередників на інвестиційні фірми відповідно до директиви MiFiD (створені в Україні КУА виконують тільки функцію управління активами ІСІ, але позбавлені можливості самостійно інвестувати кошти; на нинішньому етапі з метою розвитку фінансових інститутів, концентрації фінансових ресурсів доцільне об'єднання цих функцій), продовжити пенсійну реформу та забезпечити підвищений захист активів пенсійних фондів, що збільшить довіру, та, як наслідок, активи пенсійної системи;
- підвищити якість та стійкість фінансових інститутів та оптимізувати їхню кількість на фінансовому ринку – наразі на вузькому фінансовому ринку України функціонують понад 170 банків (на 25 з них припадає 80% активів та 75% капіталу), 400 страхових компаній (50 із них отримують 80% премій), 340 КУА (50 із них

управляють 65% сукупної вартості активів ICI)[7], не всі з яких спроможні вести ефективну діяльність та належним чином обслуговувати своїх клієнтів;

- консолідувати національний біржовий ринок для ретельнішого контролю, протидії маніпулюванню цін;
- удосконалити розрахункову та клірингову інфраструктуру фінансового ринку;

3. Забезпечити справедливе оподаткування та адекватність валютного регулювання на фінансовому ринку, зокрема в частині:

- впровадження на валютному ринку досвіду регулювання, інституційного оформлення та механізмів об'єктивного ціноутворення, апробованих у біржовому сегменті фондовому ринку;
- орієнтації у податковому законодавстві винятково на ринкову ціну фінансових інструментів, що склалася на організованих (біржових) ринках (зокрема у питаннях визначення звичайної ціни);
- надання податкових пільг довгостроковим фінансовим інвестиціями (понад три роки);
- забезпечення сприятливих умов для реалізації економічних інтересів активної частини ринку (публічні компанії, біржовий ринок, інвестори) та активізації боротьби з використанням фіктивних фінансових інструментів;
- поширення участі України в трансграничному обігу капіталу з метою залучення інвестиційних ресурсів за рахунок створення сприятливих умов для внутрішніх та іноземних інвесторів та емітентів, а також забезпечення можливостей для українських емітентів (у т.ч. банків) залучати капітал на зовнішніх ринках безпосередньо, без додаткових витрат та обтяжливих процедур, пов'язаних зі створенням SPV, GDR тощо.

4. Підвищити якість регулювання фінансового ринку, насамперед за рахунок:

- консолідації функцій державного регулювання фінансових ринків шляхом їх інституціонального розподілу на регулювання банківських (НБУ) та небанківських установ (регулятор, створений шляхом об'єднання НКЦПФР та Нацкомфінпослуг);
- застосування диверсифікованих підходів до регулювання та пруденційного нагляду, що у подальшому дозволить впроваджувати вимоги євродиректив поступово, з урахуванням поточних фінансових та операційних можливостей різних категорій учасників фінансового ринку та зосередженням уваги на найбільш проблемних питаннях;
- передачі частини повноважень щодо регулювання відносин у фінансовому секторі ринковій спільноті на основі інститутів саморегулювання, що на сьогодні є звичайною європейською практикою.

Монетарна політика: нові виклики і обмеження

Перебіг економічних подій у єврозоні протягом останніх років іще раз доводить (*додаток 7.4*), що хоча монетарна політика є важливим важелем вирі-

[7] Антонов С., Шишков С. Европейская перспектива и финансовыеинституты // Зеркалонедели. – 2014. – № 24.

шення економічних проблем, у тому числі з суверенними боргами, але вона не здатна надійно розв'язати проблеми економічного відновлення, навіть у поєднанні з належним чином синхронізованою фіскальною політикою і в умовах подальшої конвергенції національних економік. Вирішальне значення для цього мають фундаментальні фактори і чинники, які виходять за рамки безпосередньо монетарної політики (ціни на енергоносії, інвестиції в освіту, НДДКР, розвиток інфраструктури, неоіндустріалізація тощо). Зазначені тенденції повинні враховуватись в Україні, де середовище реалізації монетарної політики серйозно ускладнене специфічними умовами.

У 2014 р. Національному банку України довелося реалізовувати грошово-кредитну політику в економічних і політичних умовах, які не просто істотно відрізнялися від сценарних припущень, а навіть не були враховані під час розроблення Основних засад грошово-кредитної політики на 2014 рік (анексія Криму, військово-політичний конфлікт на Сході, втрата частини промислового потенціалу, панічні настрої населення).

За сформованих у попередні роки дисбалансів, на якінаклалисявійськово-політичнічинники, грошово-кредитнаполітика НБУ фактичнодетермінувалась-бюджетними потребами, відпливом коштів з банківськоїсистеми та ситуацієюна валютному ринку.

Затакихобставинвпровадження режиму інфляційноготаргетування, щопроголошеноосновнимстратегічнимзавданням НБУ у сферімонетарноїполітики[8], у другій половині 2015 р.малоймовірне.Насамперед через невизначеність соціально-політичної та економічної ситуації в країні.

В умовах поглиблення значних внутрішніх та зовнішніх ризиків для національної економіки у 2015 р. основні акценти для НБУ зміщуються в бік як продовження застосування комплексу антикризових заходів (щодо очищення банківського сектора від проблемних банків, стабілізації валютного ринку), так і забезпечення ефективності структурно-функціонального реформування самого НБУ.

Зокрема, в числіпріоритетнихзавдань є:

- стимулювання докапіталізації банків з урахуванням реальних потреб, оскільки обсяги докапіталізації за результатами минулорічного стрес-тестування є явно заниженими;
- ініціювання змін до законодавства, які забезпечать правову основу прозорості власників банків;
- створення більш жорстких умов кредитування банками пов'язаних осіб та посилення відповідальності власників і вищого менеджменту банків за операції з пов'язаними особами;
- ініціація врегулювання податкових питань, які виникають у банків під час роботи з проблемними кредитами;
- оприлюднення інформації про обсяги наданих ресурсів НБУ банкам, що дозволить підвищити прозорість процедур рефінансування та стане певним дисциплінуючим інструментом для банків, які отримують кредитні ресурси НБУ;

[8]Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Доступний з : http: // www.bank.gov.ua

• посилення дієвості процентної політики НБУ в напрямі узгодження облікової ставки НБУ зі ставками, за якими відбуваються основні активно-пасивні операції з банками; забезпечення прив'язки ставок за активно-пасивними операціями НБУ з обліковою ставкою;

• підвищення ефективності рішень з монетарної політики та забезпечення прозорості їх прийняття;

• активізація ролі НБУ в стимулюванні розвитку сегментів фінансових ринків, які потрібні для успішного переходу (а потім і функціонування) режиму інфляційного таргетування (насамперед для розвитку ринку валютних деривативів);

• розробка і стимулювання (спільно з НКЦПФР) створення біржового холдингу, розвиток на його основі інфраструктури, розрахунків, ІТ-технологій.

Успішна реалізація зазначених кроків дозволить у короткостроковій перспективі (за умови виваженої фіскальної і бюджетної політики) підвищити ефективність монетарної політики, у середньостроковій – сформувати передумови для переходу до режиму інфляційного таргетування.

8

ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ

Держзакупівлі є потужним стимулом розвитку економіки, формуючи значний за обсягом, стабільний і гарантовано ліквідний попит розпорядників державних коштів на товари (роботи, послуги). Водночас, за відсутності прозорих, відкритих і конкурентних процедур закупівель та належних жорстких заходів стосовно відповідальності посадових осіб замовників за допущені зловживання під час підготовки і проведення тендерів, держзакупівлі були і залишаються стабільним механізмом перетікання державних коштів у тіньовий сектор економіки та в офшорні компанії.

Так, згідно з даними державної статистики за період 2010–2013 рр. в Україні на держзакупівлі витрачено державних коштів на суму 1441,6 млрдгрн, або в середньому 360 млрдгрн на рік (*додаток 8.1*). Водночас унаслідок монополізації цього ринку тіньовими фірмами та тотальної корумпованості посадових осіб замовників частка осіб, які отримали право на укладення договорів на закупівлю за процедурою закупівлі в одного учасника, у загальній кількості учасників – переможців торгів зросла з 4,9% у 2010 р. до 48,3% у 2013 р., або майже у десять разів. Відповідно частка договорів, укладених за процедурою закупівлі в одного учасника, у загальній кількості договорів, укладених за підсумками торгів, зросла з 5,5% у 2010 р. до 47,6% у 2013 р.. Водночас кількість договорів на закупівлю товарів (продукції, робіт, послуг) за державні кошти, укладених без застосування процедур закупівлі, щорічно, за період 2010–2013 рр., перевищувала кількість договорів, укладених за процедурами держзакупівель, більш як у 20 разів.

За підрахунками експертів, протягом останніх років зловживання під час тендерів із держзакупівель, пов’язані з розкраданням державних коштів, призводили до щорічного скорочення ВВП країни на 6–7%.

З огляду на викладене нині не існує альтернативи адаптації національного законодавства до acquis ЄС у сфері держзакупівель, оскільки процес "очищення" цієї сфери від законодавчого "бруду минулого" має розпочинатися саме з формування ефективних правових інститутів , що в поєднанні з прозорим контролем за дотриманням вимог законодавства відкриє вільний та недискримінаційний доступ постачальникам товарів (робіт, послуг) до участі у змаганні за державні контракти, усуне корупцію і монополізм у цій сфері. Це дозволить виробникам повніше реалізувати свій потенціал на дійсно ринкових засадах, покладаючись виключно на власну підприємливість та інноваційні рішення у бізнесі.

Вочевидь європейські механізми регулювання держзакупівель,без перебільшеннястануть ключовим фактором підвищення конкурентноспроможностівітчизняних постачальників та розвитку внутрішнього ринку. Очікується і помітне зростання на ринку держзакупівель кількості учасників з іноземним елементом, що будуть зареєстровані в Україні як суб’єкти господарювання з іноземними інвестиціями чи діятимуть як постійні представництва іноземних фірм.

У тексті Угоди питанням імплементації європейського законодавства у сфері держзакупівель приділяється значна увага, вони викладені у окремій главі 8 розділу IV Угоди.

Оскільки відносини у сфері держзакупівель регулюються вимогами директив (а не регламентами чи рішеннями ЄС), то за компетентними органами України залишається право вибору форми та способу їх імплементації, а саме: шляхом прийняття або відповідних законів, або підзаконних нормативно-правових актів (постанов уряду, наказів уповноваженого органу). При підготовці проектів таких актів слід мати на увазі стан внутрішнього ринку України та інтереси держави, а також чинне законодавство з питань держзакупівель, яке, з ухваленням Закону України "Про здійснення державних закупівель" у новій редакції (квітень 2014 р.), за рядом нормативних приписів наблизилося до європейських і світових правил, проте щодо багатьох інших залишає значне поле для зловживань і корупційних діянь замовників торгів, що робить його неефективним.

Краща світова практика свідчить, що ефективна система держзакупівель, забезпечуючи досягнення мети – задоволення потреб суб'єктів публічного права у продукції, роботах та послугах, вирішує дві основні для економіки країни проблеми, а саме: створює конкурентне середовище у сфері держзакупівель, що забезпечує раціональне витрачання державних коштів та стимулює розвиток внутрішнього ринку.

Для України перша проблема вирішується шляхом імплементації норм директив ЄС, що дозволить сформувати правове середовище відкритого, прозорого, недискримінаційного і конкурентного тендерного процесу, а друга – шляхом використання можливостей, які надає Угода та директиви ЄС, для формування правових підстав щодо встановлення замовниками таких умов торгів, які б сприяли захисту національних інтересів та вітчизняного виробника, застосуванню екологічно чистих технологій, створенню робочих місць тощо.

Приведення законодавства України у відповідність до acquis ЄС у сфері держзакупівель планомірно здійснюватиметься згідно з "дорожньою картою" (ст. 152 Угоди), що має бути розроблена протягом шести місяців від дня набрання Угодою чинності та погоджена з комітетом торгівлі, створеним у рамках Угоди. Цим документом передбачатимуться заходи щодо координації і проведення всіх запланованих реформ стосовно адаптації законодавства та розвитку інститутів на період, який, згідно з Угодою, становитиме від 3 до 8 років *(додаток 8.2)*.

Під час розроблення заходів "дорожньої карти" слід врахувати такі застереження і пропозиції, з тим, щоб мінімізувати можливі негативні наслідки впливу взаємного відкриття відповідних сегментів ринку держзакупівель України та країн ЄС на внутрішній ринок та забезпечити належний захист національних інтересів та економічної безпеки країни.

● Згідно з Угодою (п. "а" частини другої ст. 150) у рамках інституційної реформи Україна повинна визначити центральний орган виконавчої влади, відповідальний за економічну політику, наділений повноваженнями щодо забезпечення послідовної політики в усіх аспектах, пов'язаних із державними закупівлями, який би координував впровадження положень Угоди та керував процесом адаптації законодавства. Практика розвинених країн свідчить, що такі повноваження, як правило, належать до компетенції окремого спеціального органа.

В Україні сферою держзакупівель опікується Мінекономрозвитку, яке стало багатогалузевим мегавідомством зі штатом близько 1300 працівників. Триваючі масові зловживання у сфері держзакупівель та відсутність активної протидії зазначеного міністерства цим явищам не дають підстав розраховувати на те, що воно здатне забезпечувати політику у сфері держзакупівель згідно з правилами ЄС, зокрема виконати таку значну за обсягом і фаховим рівнем роботу, як адаптація законодавства. Тому вбачається доцільним утворити окремий спеціальний центральний орган виконавчої влади з передбаченими Угодою повноваженнями щодо політики у сфері держзакупівель. Зауважимо, що це не потребуватиме значних додаткових бюджетних коштів, якщо буде здійснено на базі штатної чисельності і кошторису витрат департаменту державних закупівель і державного замовлення Мінекономрозвитку. Водночас такий крок відповідає стратегії реформування органів влади, насамперед у контексті вдосконалення їхніх повноважень і функцій, а не лише скорочення чисельності чиновників.

● Угодою (п. "б" частини другої ст. 150) передбачено створення в Україні неупередженого і незалежного органу державної влади, який повинен бути відокремленим від усіх замовників та економічних операторів і завданням якого стане перегляд рішень, прийнятих замовниками в процесі укладання контрактів. Зауважимо, що його повноваження мають забезпечуватися одночасним запровадженням відповідних процедурних норм у вигляді, наприклад, спеціального положення, затвердженого Урядом на підставі Директиви №89/665/ЄЕС, яким, зокрема має бути передбачена можливість переглядати рішення, прийняті таким органом, у судовому порядку.

● Згідно з умовами Угоди на момент набрання нею чинності мають бути адаптовані порогові межі вартості предмета закупівлі (додаток XXI-P до Угоди), які є набагато вищими від визначених нині чинним Законом України "Про здійснення державних закупівель". Це значно розширить коло закупівель, на які не поширюватимуться конкурентні процедури, визначені законом, і які через дію цього Закону потраплятимуть до зони корупційних ризиків. Тому до набрання Угодою чинності, за прикладом європейських країн, відповіднимрішенням Уряду (або уповноваженого органу) має бути запроваджена обов’язкова процедура відкритих і прозорих електронних торгів для здійснення будь-яких закупівель за державні кошти, незалежно від вартості предмета закупівлі.

● Адаптація законодавства ЄС пов’язана із внесенням змін не лише до Закону України "Про здійснення державних закупівель", але й до законів, що стосуються держзамовлення, оборонного замовлення, соціального замовлення, зокрема в частині встановлення винятків, які регулюватимуться цими законами, та умов їх реалізації, що виключали б можливі колізії у правозастосуванні. При цьому мають бути враховані національні інтереси України шляхом встановлення згаданими спеціальними законами таких умов допуску до закупівель, які б узаконювали доцільні преференції для українських учасників торгів у зазначених виняткових сферах задоволення потреб держави, тоді як власне торги можуть здійснюватися згідно з відповідними адаптованими положеннями Закону України "Про здійснення державних закупівель". Зауважимо, що можливість преференцій у сфері держзакупівель не суперечить Угоді та директивам ЄС.

● При підготовці та внесенні змін до Закону України "Про здійснення державних закупівель" слід повною мірою використати можливості Директив

ЄС (17/2004 та 18/2004) у новій редакції, які дозволяють встановлювати винятки (особливості) базових умов участі у тендерах, що спрямовані на підтримку окремих сегментів внутрішнього ринку чи видів господарської діяльності. Такі умови мають пов'язуватися з предметом закупівлі та можуть стосуватися його географічного чи галузевого походження, або вимог щодо його виготовлення з української сировини чи із використанням вітчизняних комплектуючих та/або здійсненням при цьому природоохоронних заходів чи заходів з економії ресурсів, або вимог використання новітніх технологій при виробництві предмета закупівлі чи створення для цього нових робочих місць тощо.

● Змінами до законодавства як один із важливих засобів сприяння розвитку внутрішнього ринку доцільно передбачити можливість встановлення спрощених (неконкурентних) умов держзакупівель, що здійснюватимуться в рамках угод про публічно-приватне партнерство за умови, що виконавцями є приватні партнери, а закупівля здійснюється на замовлення публічного партнера і виключно для цілей реалізації угоди про партнерство. Такі умови стимулюватимуть поширення інституту публічно-приватного партнерства та сприятимуть залученню інвестицій, насамперед у ті проекти партнерства, для реалізації яких предмет закупівлі має виготовлятися (виконуватися) тривалий (понад рік) час, і які здійснюються згідно із завданнями державних чи регіональних програм соціально-економічного розвитку.

● Необхідним кроком на шляху викорінення у сфері держзакупівель тотальної корупції, яка в нинішніх масштабах є специфічним українським явищем, додатково до вимог Угоди щодо адаптації законодавства мають стати заходи щодо посилення відповідальності посадових осіб замовників торгів за порушення законодавства під час підготовки і проведення тендерів, визначення переможця, укладення контракту та контролю за його виконанням. Передбачена ст. 164^{14} Кодексу України про адміністративні правопорушення відповідальність за порушення законодавства про здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти у вигляді штрафу від 700 до 1000 (а при повторному протягом року порушенні – від 1000 до 1500) неоподатковуваних мінімумів доходів громадян є неадекватною тій шкоді, яка завдається державі і суспільству такими діяннями, та сумам "відкатів", які зазвичай отримують посадові особи замовників унаслідок порушень закону під час підготовки, проведення торгів та укладення контрактів з пов'язаними учасниками або з учасниками, що мають ознаки фіктивності. Водночас Кримінальний кодекс України передбачає (ст. 210) покарання лише за нецільове використання коштів держбюджету, що, фактично, теж не є перешкодою для корупції навіть у такому обмеженому колі відповідальності, оскільки при закупівлі з порушенням процедури чи у "свого" учасника цільове використання коштів зберігається.

Тому мають бути внесені відповідні зміни до Кримінального кодексу України, які б передбачали покарання, наприклад, у вигляді обмеження волі на строк від трьох до п'яти років, з позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років, за порушення законодавства у сфері держзакупівель, що призвели до протиправного визначення виконавця закупівлі, зокрема, через процедуру удаваної конкуренції між учасниками торгів, афілійованими з замовником, або до безпідставної закупівлі в одного учасника чи до перевитрат державних коштів на закупівлю внаслідок маніпулювання цінами стосовно предмета закупівлі тощо.

9

ВИКЛИКИ ДЛЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Акцент у цій доповіді робиться не тільки на розширенні експорту, але й на перспективі розвитку внутрішнього ринку України під впливом імплементації положень УА з ЄС.

Після 2008 р. в Україні внутрішній ринок зростав меншими темпами, ніж в інших країнах світу, і майже не впливав на розвиток сектора товарного виробництва. Причини цього крилися в тому, що споживачі через низькі темпи зростання дискреційного доходу дуже повільно змінювали свої витрати на користь інноваційної та якіснішої продукції. У свою чергу виробники через відносно невеликий обсяг попиту на таку продукцію намагалися його задовольнити переважно за рахунок імпорту. Уповільнені структурні зміни в сукупному попиті та сукупній пропозиції на внутрішньому ринку спричинили такі негативні економічні тенденції: високу диференціацію доходів населення, котра в Україні в 2–3 рази перевищує існуючу в розвинених країнах світу, технологічну відсталість товарного виробництва, де зношування основних засобів досяло76,7%, девальвацію гривні, інфляцію.

Існування перелічених негативних економічних тенденцій свідчить, що розширити внутрішній ринок, використати його можливості для оновлення та модернізації вітчизняного товарного виробництва Уряд України може лише в один спосіб: одночасно збільшуючи купівельну спроможність споживачів та стимулюючи інвестиційну діяльність у секторі товарного виробництва. Проте ці завдання не були вирішені за допомогою економічних важелів, які Україна отримала в 2008 р. після вступу до СОТ. Останні не були використані тому, що, набуваючи членства в СОТ, Україна не усунула високі ризики інвестування в економіку, широкі можливості окремих бізнес-груп отримувати незаконні додаткові доходи, недосконаліть системи технічного регулювання, котра не мотивувала виробників виводити на ринки нові зразки продукції та не започаткувала на внутрішньому ринку процес зміни структури товарного виробництва на користь вітчизняних товарів і послуг, котрі за ціною та якісними характеристиками перевищують імпортні аналоги.

Угода про асоціацію Україна – ЄС надає українському уряду ще один шанс досягти успіху в реалізації політики зростання внутрішнього ринку. З позиції її завдань у першу чергу доцільно імплементувати положення Угоди, котрі знижують ризики здійснення інвестиційної діяльності, звужують можливості отримання незаконних додаткових доходів на ринках традиційної продукції, зменшують технічні бар'єри для випуску нових видів вітчизняної продукції. Водночас якомога тривалішою в часі має бути імплементація положень Угоди, котрі обмежують можливості України здійснювати державну протекціоністську політику щодо збільшення виробництва вітчизняної продукції на основі держав-

них програм імпортозаміщення, поглиблення рівня переробки наявних запасів природних ресурсів, збільшення випуску високотехнологічної продукції для внутрішнього ринку.

Без таких державних програм імплементація положень Угоди про асоціацію Україна – ЄС збільшує ризики сценарію, за якого найбільш рентабельні вітчизняні галузі, котрі пов'язані з первинною обробкою сировини та її експортом, можуть отримати фінансову підтримку інвесторів країн ЄС, а ті, що є менш рентабельними, але спроможними виробляти інноваційну та якісно кращу продукцію, під тиском конкуренції імпортерів зазнають банкрутства. У результаті Україна не отримає ніяких вагомих переваг від Угоди про асоціацію з ЄС і лише закріпить за собою право постачати сировину та напівфабрикати на європейський внутрішній ринок. За цього сценарію подій майбутнє вітчизняної економіки виявиться дуже далеким від сучасних очікувань у суспільстві, пов'язаних з підписанням Угоди про асоціацію Україна – ЄС.

ПІСЛЯМОВА

Угода про асоціацію між Україною та ЄС – це комплексний документ, імплементація якого передбачає модернізацію економіки України і реформування її інститутів. Результати дослідження, представлені у цій доповіді, лише частково охоплюють проблеми, пов'язані з імплементацією положень Угоди. Однаковою мірою це стосується охоплення галузей економіки, горизонтальних інститутів, які обслуговують економіку країни, та ринку праці. Зокрема, доповідь не містить рекомендацій щодо імплементації Угоди у галузях машинобудівної промисловості, які, з огляду на складність проблем модернізації галузі, потребують окремого комплексного дослідження. Поза межами цього дослідження залишилися проблеми хімічної галузі, легкої промисловості, сфери послуг тощо.

Поряд із тим автори намагалися якомога глибше дослідити проблеми імплементації Угоди в агропродовольчому комплексі, металургії, енергетиці, залізничному транспорті, у сфері фінансових інститутів, технічного регулювання, держзакупівель та екології. Результатом стали представлені у доповіді рекомендації для державних органів та бізнесу з акцентом на ролі виробничих асоціацій та механізмах співпраці бізнесу і органів влади. Рекомендації базуються на аналізі досвіду імплементації європейських угод про асоціацію східноєвропейських країн та аналізі структурних змін, що відбулися у цих країнах після завершення їх імплементації та після набуття цими країнами членства в ЄС. Окрема увага приділялась тим положенням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, імплементація яких, як показав аналіз досвіду країн Східної Європи, може потребувати пролонгації в часі, причому для їх впровадження у цих країнах залучалася фінансова допомога ЄС.

Імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС – тривалий процес, який тільки розпочався. Тому рекомендації, представлені у цій доповіді, є проміжними результатами наукових досліджень авторського колективу. В ході імплементації відкриватимуться нові можливості для економіки України і створюватимуться нові виклики, які потребуватимуть поглиблення і розширення відповідних досліджень.

ДОДАТКИ

Додаток 1
СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО

1.1. Динаміка розвитку аграрного виробництва й експорту країн Європи після їх вступу до ЄС

Угорщина вступила до ЄС 1 травня 2004 р. За цей період у аграрному секторі країни відбулися певні зміни[9]. Так, у 2013 р. порівняно з 2003 р. обсяги сільськогосподарського виробництва скоротилися на 3,8%, а з урахуванням волатильності аграрного виробництва середній темп зростання за цей період дорівнював одиниці, тобто не змінився. При цьому тваринництво мало стійку тенденцію до скорочення, зменшившись за цей період на 20%. Зростання в галузі було забезпечене нарощуванням виробництва рослинницької продукції, зокрема зернових, олійних, фруктів. Значно зменшилося виробництво цукрового буряку, овочів, винограду (відповідно на 50%, 30, 39%).

З 2003 р. індекс споживчих цін зріс в 1,6 раза, у т.ч. на продовольство – в 1,8 раза, при цьому середня заробітна плата зросла в 1,7 раза, що свідчить про стабільність реальних доходів населення за цей період.

Агропродовольче зовнішньоторговельне сальдо має стійку тенденцію до зростання (у середньому на 25% за рік). З 2003 р. обсяги агропродовольчого експорту зросли в 2,6раза, а імпорту – в 2,9 раза. При цьому частка агропродовольства у загальних обсягах експорту зросла з 6,5 до 8%, а імпорту – з 3 до 5%[10].

За цей же період зросло споживання молочних продуктів, практично не змінилося споживання картоплі, щодо інших продуктів харчування спостерігається тенденція до зменшення[11].

Болгарія стала членом ЄС 1 січня 2007 р. За період з 2006 р. по 2013 р. виробництво аграрної продукції зросло на 32%, у тому числі обсяги рослинницької продукції – у 1,5 раза, що було досягнуто шляхом збільшення виробництва зернових (в 2,8 раза), технічних (у 2,4 раза), зросло також виробництво кормових культур (у 2,2 раза). Виробництво овочів, фруктів, картоплі за цей період значно скоротилося (на 73%, 34, 24% відповідно)[12].

Обсяги виробництва тваринницької продукції дещо зросли (на 4,8%) за рахунок збільшення продукції великої рогатої худоби та птахівництва. Як і в Угорщині, відбулося скорочення свинарства (на 4%) та вівчарства (на 25%). Необхідно відзначити, що за цей період валова додана вартість зросла на 14,6%, що свідчить про покращення ефективності функціонування сектора.

Агропродовольчий експорт з 2006 р. у національній валюті зріс у 3,7 раза, а імпорт –у 2,8 раза, позитивне зовнішньоторговельне сальдо агропродовольчої продукції продовжує покращуватися. Найвагомішими партнерами у агропродовольчій торгівлі Болгарії виступають країни ЄС (їхня частка в експорті у 2013 р. становила 63,4%, а в імпорті – 81,5%).

Румунія стала членом ЄС 1 січня 2007 р. У 2013 р. відносно 2006 р. сільське господарство збільшило обсяги виробництва на 23,6% за рахунок рослинницької продукції (зросла на 37,1%). Тваринництво ж за цей період скоротило обсяги на 7%, виробництво зернових, олійних зросло, картоплі, овочів, фруктів – зменшилося[13].

Зовнішня торгівля аграрною продукцією за цей період активізувалася. Експорт у евро зріс в 6,9 раза, а імпорт – майже вдвічі. При цьому зовнішньоторговельне сальдо агропродовольчої продукції є від'ємним, хоча й покращується високими темпами.

Хорватія вступила до ЄС 1 липня 2013 р., і робити об'єктивні висновки щодо розвитку її агросектора ще складно, однак ми врахували перехідний період до вступу. У країні зростає виробни-

[9]Economic accounts for agriculture, at current basic prices (1998–2013) [Електронний ресурсе]. – Доступний з : http://www.ksh.hu/docs/eng/xstadat/xstadat_annual/i_omr002b.html

[10]Commodity pattern of external trade in EUR (2001–2013) [Електронний ресурсе]. – Доступний з : http://www.ksh.hu/docs/eng/xstadat/xstadat_annual/i_qkt007.html

[11]Annual per capita food consumption of households (2002–2013) [Електронний ресурсе]. – Доступний з : http://www.ksh.hu/docs/eng/xstadat/xstadat_annual/i_zhc005.html

[12]NationalStatisticalInstituteoftheRepublicofBulgaria [Електронний ресурсе]. – Доступний з :http://www.nsi.bg/en/content/11237/business-statistics

[13]EconomicAccountsforAgriculture. Eurostat [Електронний ресурсе]. – Доступний з : http://ec.europa.eu/eurostat/data/database

цтво зернових, олійних, фруктів, зберігається виробництво овочів, винограду, оливок та оливкової олії. З'явилася тенденція до зменшення поголів'я, особливо відчутна вона для свинарства[14].

Отже, для всіх зазначених вище країн характерним є зростання рослинницького виробництва за рахунок переважно виробництва зернових та технічних культур, що ж до інших підгалузей (виробництва овочів, фруктів, винограду тощо), то вони значно відрізняються. Тваринництво, особливо свинарство, має тенденцію до скорочення. Також спостерігається активізація зовнішньоторговельної діяльності.

Тобто можна констатувати, що в цілому ситуація в сфері виробництва та експорту агропродовольчої продукції розвивається достатньо успішно, хоча й на тлі певних структурних змін.

1.2. Розвиток ринків окремих чутливих товарів в умовах імплементації європейських Угод про асоціацію східноєвропейських країн (ЄУА) та механізми державної підтримки їх виробництва, що використовувалися

З 1994 по 1998 рр. набрали чинності європейські Угоди про асоціацію (ЄУА) між європейськими країнами та низкою країн Центральної і Східної Європи. На початку імплементації положень цих угод східноєвропейські країни перебували на другому етапі перехідного періоду, сільськогосподарське виробництво скорочувалося швидкими темпами, рівень безробіття в сільській місцевості зростав. Стан і тенденції аграрного сектора в Україні наразі більш позитивні, однак макроекономічна ситуація негативно впливає на перспективи розвитку сільського господарства.

Основною перевагою східноєвропейських країн порівняно з Україною в період імплементації положень Угоди про асоціацію (УА) було те, що вони створили Центральноєвропейську та Балтійську зони вільної торгівлі, забезпечивши альтернативні можливості для експорту без торгових бар'єрів, тоді як Україна імплементує положення УА одночасно з Грузією та Молдовою, місткість ринків яких не є достатньою для переорієнтування експорту з РФ. Починаючи с 2000 р. східноєвропейські країни отримували фінансову допомогу від країн ЄС у вигляді трьох основних (SAPARD, Phare та IPSA) та низки додаткових програм і проектів, метою яких було сприяти підготовці країн до приєднання до ЄС. Наявність додаткового фінансування пришвидшила процес реформ агропродовольчого сектора, невідворотність приєднання до ЄС пришвидшила запровадження стандартів виробництва та інших вимог.

Подібність економік Польщі, Угорщини, Чехії, Словаччини та Естонії в період імплементації ЄУА до економіки України дає можливість використати досвід цих країн для розроблення рекомендацій щодо імплементації положень УА та мінімізації ризиків, які можуть виникнути в процесі імплементації.

Молочне скотарство

Продукція молочної промисловості в країнах Східної Європи на початок імплементації положень Угод про асоціацію з ЄС займала одну з перших позицій у сфері агропродовольчого експорту та на внутрішньому ринку агропродовольчих товарів, так, протягом 1997–2000 рр., частка продукції молочної промисловості в загальному обсязі виробництва агропродовольчого сектора в Польщі становила 17%, в Угорщині – 12, в Естонії – 28%. Рівень самозабезпеченості молочними продуктами в Чехії становив 125%, у Польщі та Естонії перевищував 100%[15].

Основні тенденції в молокопереробній галузі, які виникли або посилилися внаслідок імплементації Угоди про асоціацію такі.

1. Зменшення частки вертикально інтегрованих структур у молокопереробній галузі та збільшення кількості посередників, що призвело до зниження ефективності функціонування галузі в цілому.
2. Збільшення потоку іноземних інвестицій, залучених у виробництво продовольчих продуктів, у тому числі в молокопереробну галузь, збільшення частки мультинаціональних корпорацій на внутрішньому ринку та збільшення частки компаній, що є власністю нерезидентів. Так, в Угорщині на момент підписання ЄУА з ЄС частка компаній з іноземною власністю у внутрішньому виробництві молочної продукції становила 38,6%, через п'ять років після початку імплементації положень ЄУА – 61,7%.

[14] Croatian bureau of statistics [Електронний ресурсе]. – Доступний з : http://www.dzs.hr/default_e.htm

[15] A StudyoftheMilkSectorinPoland, Hungary, theCzechRepublicandEstonia [Електронний ресурс] // SwedishBoardofAgriculture, MarketRegulationsDivision (2001). – Доступний з: http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_rapporter/ra01_9.pdf

Незважаючи на те, що до 2000 р. загалом поставлені в ЄУА цілі щодо балансування двосторонньої торгівлі товарами між ЄС та східноєвропейськими країнами не були досягнуті, інструменти для стимулювання експорту товарів молокопереробної галузі до країн ЄС виявились відносно ефективними, так, у Чехії та Естонії встановився позитивний баланс торгівлі молочними продуктами з країнами ЄС, в Угорщині імпорт та експорт молочної продукції з країн ЄС утримався приблизно на одному рівні, і тільки в Польщі торговий баланс залишився негативним. Поголів'я ВРХ в Польщі, Чехії та Естонії в період після підписання угоди про УА сповільнило темпи скорочення, поголів'я ВРХ в Угорщині почало відновлюватись.

Інструменти непрямої підтримки внутрішнього виробника та стимулювання експорту молочної продукції в східноєвропейських країнах перебували в межах, передбачених угодами СОТ та іншими економічними угодами. Інструментами прямого регулювання внутрішнього ринку молока та молочних продуктів у східноєвропейських країнах переважно були різні схеми цінових інтервенцій. Крім того, Чехія надавала експортні субсидії, а в Угорщині було встановлено квоти на виробництво молока з гарантованим ринком збуту.

Експорт масла та сирів із східноєвропейських країн до країн ЄС протягом п'яти років після підписання ЄУА перебував приблизно у межах квот, визначених цими угодами, в той час як експорт сухого молока значно перевищував квоти. Динаміка експорту молочних продуктів із східноєвропейських країн до країн ЄС та до третіх країн після початку імплементації положень ЄУА була різною і залежала від внутрішньої політики підтримки виробника. Так, Чехія – єдина країна, якій вдалося значно збільшити обсяги експорту до країн ЄС протягом п'яти років після підписання ЄУА, застосовуючи експортні субсидії в обсязі 30 млн євро/рік, що дозволило знизити собівартість продукції та зробити її конкурентоспроможною на ринку країн ЄС. Угорщина, яка планувала надавати експортні субсидії, але не змогла виділити з бюджету відповідні кошти, збільшила експорт до країн ЄС лише на 30%, або 4 млн євро за вартістю, тоді як експорт до третіх країн збільшився в 2 рази, або на 30 млн євро[16]. Однією з причин такої географічної структури експорту є те, що запровадження відповідних стандартів виробництва не може забезпечити можливість виходу на ринки країн ЄС, якщо ціна експортної продукції не є конкурентоспроможною по відношенню до товарів внутрішнього виробництва країн ЄС, які користуються високим рівнем державної підтримки виробників. Польща, де спостерігалося найсуттєвіше зменшення поголів'я молочної ВРХ і виробництва молока в період після підписання УА серед східноєвропейських країн, зменшила експорт молочної продукції до третіх країн і залишила незмінним експорт до країн ЄС.

Ціни виробників на молоко в східноєвропейських країнах повторювали тенденції зростання собівартості внаслідок запровадження нових стандартів виробництва. Так, ціни виробників у Польщі, яка відклала масову імплементацію стандартів виробництва в молочному секторі до 2000–2001 рр., протягом п'яти років з моменту підписання ЄУА не збільшились. Ціни виробників молока в Угорщині збільшились на 25% в євро, ціни виробників у Чехії зростали повільнішими темпами, оскільки виробники отримували державну підтримку.

Структурні зміни у молочному скотарстві східноєвропейських країн були різноспрямованими. Так, у Польщі середня кількість дійних корів на одній фермі в 1998 р. залишилась на рівні 2,6 од., тільки 5,4% загального обсягу молока вироблялося на фермах, де поголів'я становило понад 100 корів; загальна кількість виробників становила 1,4 млн. Очевидно, що при перевазі у секторі дрібних виробників, більшість виробників не матиме можливості самостійно запроваджувати стандарти якості виробництва на рівні вимог ЄС. Слід зазначити, що до 2000 р. Польща не здійснювала системної політики сприяння запровадженню таких стандартів виробництва. Протягом 1994–1998 рр. кількість виробників, які постачали молоко на переробні підприємства, скоротилася з 800 тис. до 500 тис. господарств, причому обсяги поставок збільшились на 5,5%. Відбулось укрупнення підприємств, що вже поставляли молоко на переробку, та підвищилася продуктивність виробництва, в той час як домогосподарства-виробники та дрібні ферми продовжували виробляти молоко виняткова для локального використання. В 2000 р. переробні підприємства перестали приймати на переробку молоко найнижчого класу якості (3-й клас), і сільгосппідприємства були змушені запроваджувати нові стандарти виробництва. Структура виробників молока й далі поляризувалася: з одного боку, укрупнення господарств, які поставляли молоко на переробку, з іншого боку, дрібні виробники продовжили скорочувати поголів'я та відмовлятися від виробництва молока. Внаслідок цього, у 2000 р.тільки 50% виробленого молока відповідало стандартам якості ЄС, тільки 56% з нього постачалося на молокопереробні підприємства, дрібні виробники виробляли молоко для власних потреб. Така структура виробництва законсервувалась і значно погіршила перспективи польських виробників на ринках ЄС

[16] A StudyoftheMilkSectorinPoland, Hungary, theCzechRepublicandEstonia [Електронний ресурс] // SwedishBoardofAgriculture, MarketRegulationsDivision (2001). – Доступний з: http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_rapporter/ra01_9.pdf

і внутрішньому ринку. Дані щодо виробництва та реалізації молока, а також щодо двосторонньої торгівлі молочними продуктами з країнами ЄС наведено на рис. 1.1 і 1.2.

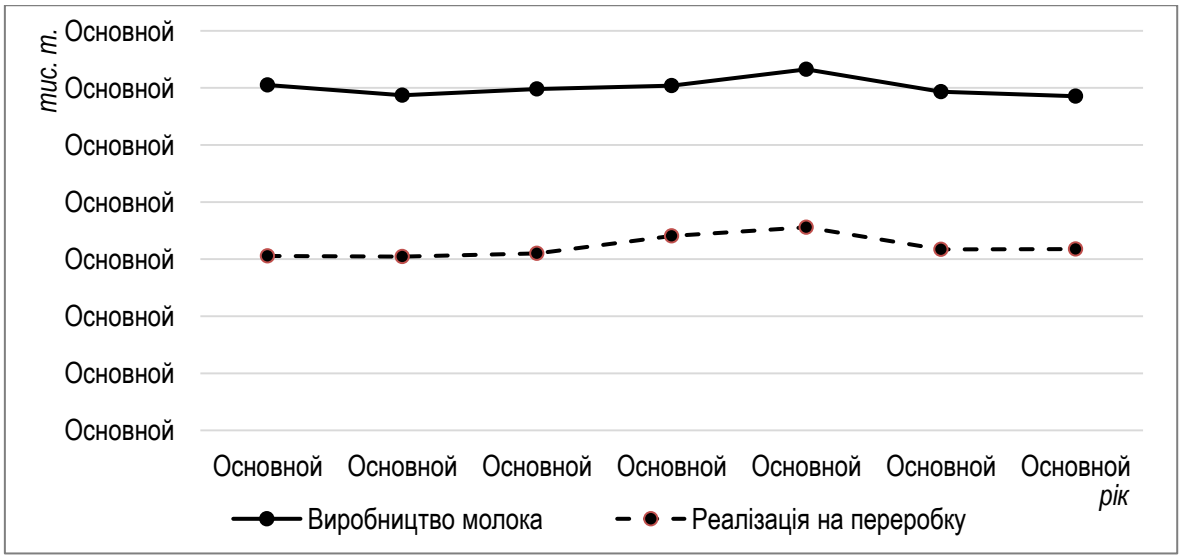


Рис. 1.1. Виробництво та реалізація молока в Польщі у період імплементації положень ЄУА, *тис. т.*
Джерело:A StudyoftheMilkSectorinPoland, Hungary, theCzechRepublicandEstonia [Електронний ресурс] // SwedishBoardofAgriculture, MarketRegulationsDivision (2001). – Доступний з: http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_rapporter/ra01_9.pdf

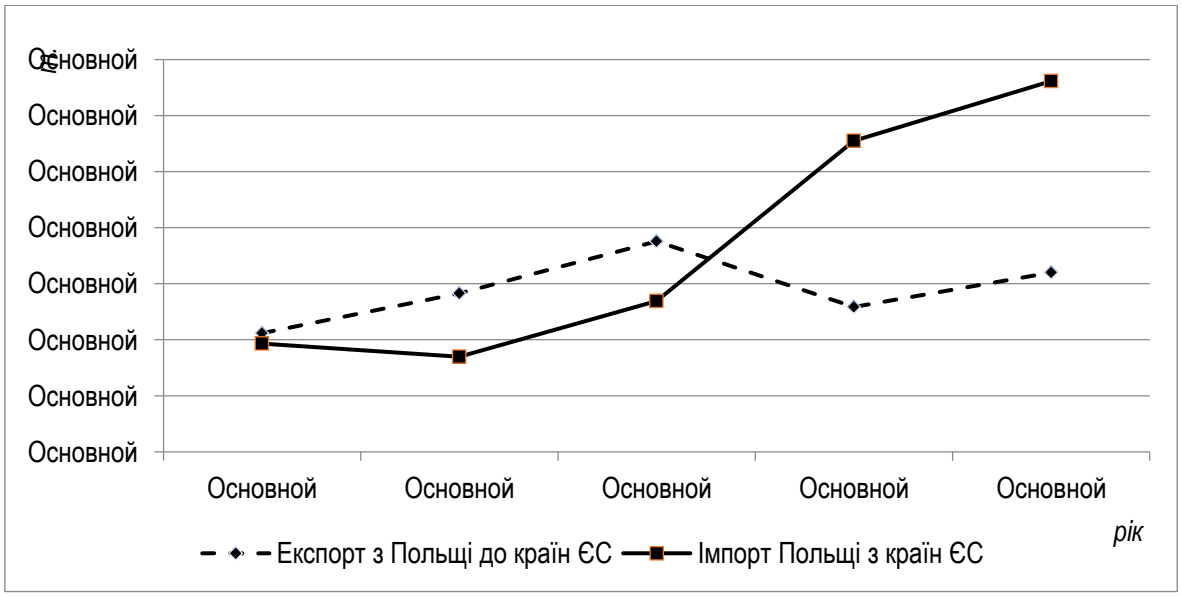


Рис. 1.2. Двостороння торгівля молочними продуктами між Польщею та ЄС у період імплементації положень ЄУА, *т*
Джерело :A StudyoftheMilkSectorinPoland, Hungary, theCzechRepublicandEstonia [Електронний ресурс] // SwedishBoardofAgriculture, MarketRegulationsDivision (2001). – Доступний з: http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_rapporter/ra01_9.pdf

Угорщина проводила політику приватизації та укрупнення господарств у секторі тваринництва більш успішно, і за п'ятирічний період після початку імплементації положень ЄУА досягла показників середньої кількості дійних корів у фермерських господарствах населення та на сільгосппідприємствах на рівні 5 од. та 540 од. відповідно. Очевидно, що більші за масштабом підприємства успішніше здійснили перехід на нові стандарти виробництва, ніж у Польщі, і до 2000 р. 82% молока відповідало стандартам якості ЄС, 80% виробленого молока поставлялось на переробні підприємства. Висока собівартість молока через інтенсивний характер виробництва та високі ціни на корми та одночасну не-

стачу коштів на розвиток експорту не дозволила виробникам з Угорщини розширити нішу на ринку країн ЄС, однак вони успішно нарощували експорт у треті країни (рис. 1.3).

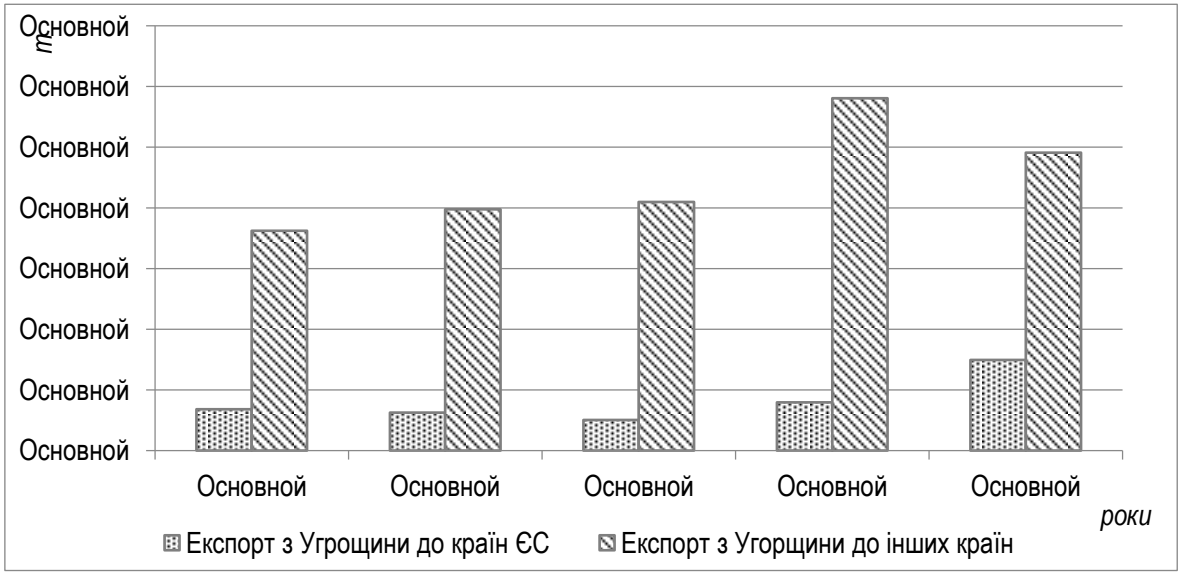


Рис. 1.3. Експорт молочної продукції з Угорщини до країн ЄС та третіх країн протягом 1994–1999 рр., *т*

Джерело:A StudyoftheMilkSectorinPoland, Hungary, theCzechRepublicandEstonia [Електронний ресурс] // SwedishBoardofAgriculture, MarketRegulationsDivision (2001). – Доступний з: http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_rapporter/ra01_9.pdf

Поголів'я ВРХ у Чехії скоротилося протягом п'яти років після підписання ЄУА на 29,3%, однак ці темпи скорочення були меншими, ніж у період до введення ЄУА в дію. Середня продуктивність виробництва зростала достатньо високими темпами – на 20,3% протягом 1994–1998 рр., проте обсяги виробництва за аналогічний період скоротилися на 13,2%. Одночасно скоротилося споживання молока і молочних продуктів у Чехії, що дало можливість розвиватись експорту молока. Експортні субсидії сприяли підвищенню цінової конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках, і виробники Чехії змогли значно збільшити експорт молочних продуктів на ринки ЄС (рис. 1.4).

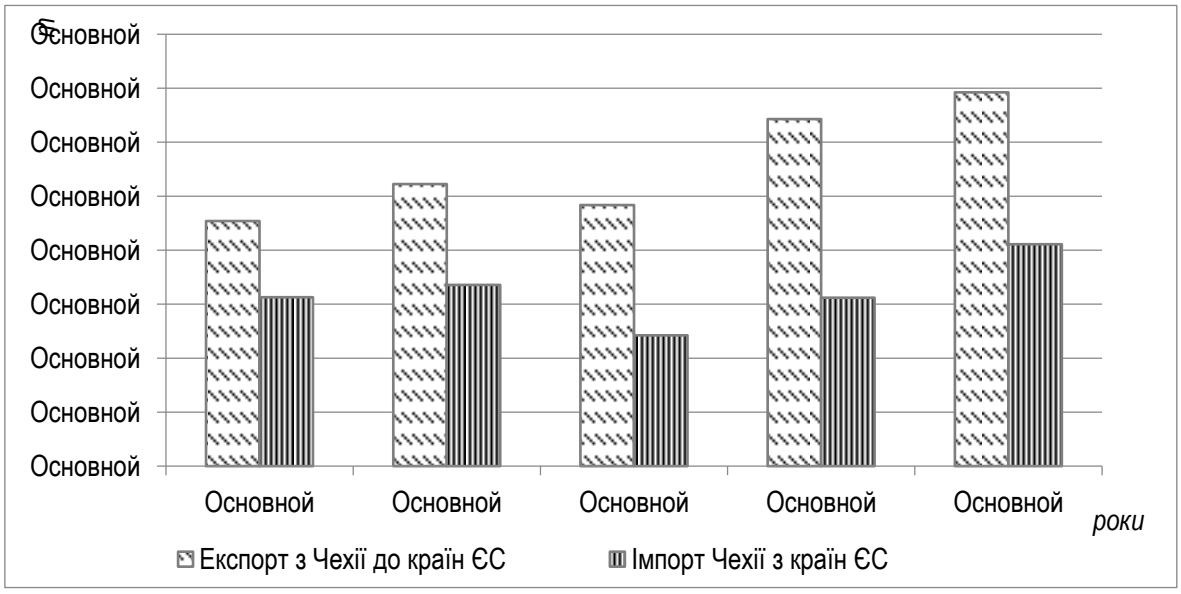


Рис. 1.4. Двостороння торгівля молочними продуктами між Чехією та ЄС під час імплементації положень ЄУА, *т*

Джерело:A StudyoftheMilkSectorinPoland, Hungary, theCzechRepublicandEstonia [Електронний ресурс] // SwedishBoardofAgriculture, MarketRegulationsDivision (2001). – Доступний з: http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_rapporter/ra01_9.pdf

Естонія значною мірою підвищила рентабельність виробництва у молочному секторі в період до підписання угод про УА, провівши приватизацію та запровадивши національну програму щодо забою непродуктивних дійних корів. На момент підписання ЄУА 72% молока відповідало стандартам якості ЄС, протягом двох років цей показник збільшився до 82%[17]. Поєднання успішного запровадження стандартів якості та низької собівартості виробництва відкрило можливості для виходу на ринки ЄС нових виробників.

Отже, на основі проаналізованого досвіду імплементації положень ЄУА, можна зробити такі висновки.

- Впровадження стандартів виробництва молока, які відповідатимуть стандартам якості ЄС, в більшості господарств і сільгосппідприємств не може бути ефективно здійснене без попередніх структурних змін у секторі молочного скотарства. Наявні великі виробники не зможуть самостійно забезпечити потреби переробних підприємств у сировині на момент, коли переробні підприємства почнуть виробляти продукцію за стандартами, прийнятими в ЄС. Своєчасне проведення реформ у секторі за досвідом Угорщини сприятиме розширенню експорту молочної продукції і забезпечить стабільний розвиток молочного скотарства.
- Якщо такі структурні зміни не відбудуться, відсутність державної, у тому числі фінансової, підтримки запровадження стандартів якості спричинить поляризацію молочного сектора, оскільки самостійно перейти на нові стандарти виробництва зможуть тільки великі виробники. Скорочення виробництва дрібними сільгосппідприємствами та скорочення/припинення виробництва господарствами населення призведе до виникнення соціальних проблем у сільській місцевості та нестачі сировини відповідної якості для молочної промисловості. Проблеми, аналогічні тим, з якими зіткнулася Польща після заборони продавати на переробку молоко низької якості, в Україні матимуть більший негативний ефект, оскільки наразі частка молока, яка не направляється на переробку, в Україні більша, ніж була в Польщі у 2000 р. (46%).
- Запровадження стандартів виробництва, які відповідають стандартам ЄС, не є гарантією розширення експорту до країн ЄС. Так, з основних виробників молока Східної Європи тільки Чехія змогла розширити експорт молочної продукції до країн ЄС, частково завдяки експортним субсидіям. Угорщина та Естонія, які також успішно перевели понад 80% виробництва на нові стандарти якості, не змогли розширити експорт до країн ЄС протягом п'яти років з моменту підписання УА. Отже, зважаючи на відсутність коштів на фінансування заходів із підтримки експорту в Україні, внутрішнім виробникам молочної продукції доцільно, за досвідом Угорщини, орієнтуватися на розвиток експорту в треті країни.
- Стандартні для країн ЄС схеми підтримки внутрішнього виробника, такі як виплати на дійних корів, виплати на корів із продуктивністю, вищою певного рівня, встановлення квот на виробництво молока з гарантованим ринком збуту, встановлення індивідуальних квот для виробників, які гарантують можливість реалізувати переробним підприємствам частину продукції, підтвердили свою ефективність у східноєвропейських країнах у період після вступу в дію ЄУА, тому Україні доцільно оцінити їх потенційну ефективність і сформувати системну політику підтримки виробників сектора в рамках бюджетних обмежень та угод СОТ.

Виробництво м'яса

У Польщі та Угорщині виробництво ***яловичини*** розглядалося в основному як другорядний сектор, побічний продукт молочного скотарства. В обох країнах виробництво яловичини після 1995 р. продовжувало скорочуватись, двостороння торгівля з країнами – членами ЄС відбувалася переважно в категорії "живі тварини", різниця між обсягами експорту та імпорту була незначна. Споживання яловичини в Угорщині становило менше 10% від загального споживання м'яса населенням, ціни виробників у 1998 р. були на 46% менші, ніж у середньому в країнах ЄС-15. У результаті скорочення поголів'я та стабільного рівня споживання призвело до скорочення експорту. Отже, яловичина не розглядалась як товар, експорт якого в ЄС доцільно збільшувати, а частка виробників на внутрішньому ринку була захищена різницею цін між внутрішніми виробниками та виробниками країн ЄС. Унаслідок цього після введення в дію ЄУА було значно скорочено підтримку сектора виробництва яловичини та телятини з рівня PSE у 33% в 1993 р. до 5% у 1998 р., загальна підтримка аграрного сектора в цей же період збільшилася з рівня PSE в 16 до 20%[18].

[17] A StudyoftheMilkSectorinPoland, Hungary, theCzechRepublicandEstonia [Електронний ресурс] // SwedishBoardofAgriculture, MarketRegulationsDivision (2001). – Доступний з: http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_rapporter/ra01_9.pdf.

[18] Jacquin, E,atal. AgriculturalSituationandProspectsintheCentralandEasternEuropeanCountries: Hungary [Електронний ресурс] / EuropeanCommission,DirectorateGeneralforAgriculture (DG VI). – Доступний з: http://ec.europa.eu/agriculture/publi/peco/hungary/hun_en.pdf

Експорт яловичини з Польщі до країн ЄС протягом 1994–1999 рр., на відміну від Угорщини, розглядався як один із напрямів, які доцільно розвивати. Однак тенденції скорочення поголів'я, а також неефективна структура виробництва в секторі не дали можливості цього зробити. Крім того, рівень підтримки виробників яловичини PSEy Польщі протягом 1994–1998 рр. коливався в межах (-8%) – 10%. У результаті протягом п'яти років з моменту початку імплементації УА експорт яловичини з Польщі до країн ЄС змінювавсянезначно [19].

Чехія розглядала стимулювання виробництва та експорту яловичини як інструмент підтримки окремих сільських територій, несприятливих для сільськогосподарського виробництва, для чого в 1995 р. були запроваджені виплати на одиницю ВРХ м'ясних порід. Такі заходи не допомогли зупинити спад виробництва, виробництво протягом 1995–1997 рр. скоротилось іще на 11%, одночасно мало місце збільшення обсягів експорту за рахунок скорочення внутрішнього споживання. В 1998 р. ці виплати були частково скасовані, частково інтегровані у виплати на площу угідь, що обробляються[20].

Виробництво***свинини*** в Польщі в 1994–1998 рр. також характеризувалося низьким рівнем концентрації (середнє поголів'я на фермах та в господарствах населення становило 16 одиниць), що створювало додаткові труднощі для запровадження стандартів якості виробництва, підвищення продуктивності та стимулювання експорту свинини в країни ЄС. У 1996 р. Польща запровадила механізми регулювання ринку свинини відповідно до норм ЄС, що значно обмежило обсяг виробництва, для якого були можливі ринкові інтервенції. Незважаючи на відсутність підтримки виробників, річне виробництво свинини протягом 1994–1998 рр. зазнало суттєвих коливань, але в середньому не зменшувалось порівняно з періодом до імплементації положень ЄУА. З 1994 р. на ринку свинини спостерігався позитивний торговий баланс, у 1997 р. чистий експорт становив 133 тис. т, експорт – 10,3% від виробництва, експорту до країн ЄС не здійснювався, основними торговими партнерами виступали РФ та країни СНД[21].

Виробництво свинини в Чехії почало відновлюватись у період після початку імплементації положень ЄУА. Виробники свинини не отримували спеціальної підтримки, імпорт в перші два роки з початку імплементації збільшився і досяг рівня в 2,6% від споживання, імпорт здійснювався в основному з країн ЄС. Після 1996 р. імпорт поступово скорочувався, у 1998 р. імпорт свинини становив 0,5% від обсягу споживання, експорт збільшився до 2,7% від обсягів виробництва. Експорт до країн ЄС не здійснювався[22].

Після початку імплементації положень ЄУА, Угорщина не могла розвивати експорт свинини до країн ЄС через низьку якість продукції (понад 60% продукції вироблялось у дрібних господарствах і не відповідало стандартам якості за вмістом жиру). Для подолання цієї проблеми було запроваджено гарантовану ціну для свинини, якість якої відповідає трьом найвищим класам стандартів ЄС. Виробництво свинини і поголів'я свиней з 1995 р. збільшувалось, імпорт свинини залишався стабільним, експорт протягом 1995–1997 рр. збільшився в півтора рази і в 1997 р. становив 24,6% від обсягу випуску. Технологічне відставання свинарства в Угорщині від конкурентів у ЄС зумовлювало велику різницю у собівартості та цінах виробників, унаслідок чого на ринках ЄС угорська свинина була неконкурентоспроможною за ціною[23].

Ринок свинини в Естонії в 1996–1997 рр. перебував на локальному мінімумі виробництва. Хоча формально до 1998 р. ЄУА не вступила в дію, Естонія взяла на себе зобов'язання щодо лібералізації двосторонньої торгівлі з країнами ЄС. Через відсутність підтримки виробникам свинини в рамках цих зобов'язань ціна імпортованої з ЄС свинини на внутрішньому ринку була на 46% нижчою, ніж ціна внутрішніх виробників. Уряд Естонії розглядав питання встановлення прикордонних захисних заходів на ринку свинини як єдиного винятку з продукції сільського господарства, але було визнано, що таке мито суперечитиме взятим зобов'язанням щодо відкриття ринків. У результаті протягом

[19]Jones, O,etal. AgriculturalSituationandProspectsintheCentralandEasternEuropeanCountries: Poland [Електронний ресурс] / EuropeanCommission,DirectorateGeneralforAgriculture (DG VI). – Доступний з : http://ec.europa.eu/agriculture/publi/peco/poland/pol_en.pdf

[20]Peters, R.AgriculturalSituationandProspectsintheCentralandEasternEuropeanCountries: CzechRepublic [Електронний ресурс] / EuropeanCommission,DirectorateGeneralforAgriculture (DG VI). – Доступний з : http://ec.europa.eu/agriculture/publi/peco/czech/czech_en.pdf

[21]Jones, O,etal. AgriculturalSituationandProspectsintheCentralandEasternEuropeanCountries: Poland [Електронний ресурс] / EuropeanCommission,DirectorateGeneralforAgriculture (DG VI).– Доступний з : http://ec.europa.eu/agriculture/publi/peco/poland/pol_en.pdf

[22]Peters, R.AgriculturalSituationandProspectsintheCentralandEasternEuropeanCountries: CzechRepublic [Електронний ресурс] / EuropeanCommission, DirectorateGeneralforAgriculture (DG VI). – Доступний з : http://ec.europa.eu/agriculture/publi/peco/czech/czech_en.pdf

[23]Jacquin, E,atal. AgriculturalSituationandProspectsintheCentralandEasternEuropeanCountries: Hungary [Електронний ресурс] / EuropeanCommission, DirectorateGeneralforAgriculture (DG VI). – Доступний з: http://ec.europa.eu/agriculture/publi/peco/hungary/hun_en.pdf

1997 р.поголів'я свиней скоротилося на 33,7%, в основному за рахунок закриття великих підприємств. Після 1998 р. поголів'я частково відновилося[24].

Виробництво м'яса птиці в Польщі збільшувалось протягом 1994–2000 рр. за рахунок зростання продуктивності виробництва та підвищення якості кормів. Експорт до країн ЄС протягом 1996 р. збільшився в 1,8 раза і досяг рівня в 27 тис. т, в основному за рахунок експорту м'яса гусей та качок. Усього експорт становив 7,8% від обсягів виробництва. Виробники м'яса птиці протягом 1994–1998 рр. додаткової підтримки з бюджету не отримували, також не проводились цільові закупівлі з метою підтримки цін, однак саме в цю галузь тваринництва були залучені значні іноземні інвестиції, що дозволили її реформувати та підвищити продуктивність виробництва. Додатковим чинником розвитку галузі стало зростання внутрішнього попиту.

Угорщина надавала субсидії виробникам птиці протягом 1994–1998 рр., сприяла розвитку виробництва качок та індиків, наслідком чого стало зростання виробництва та експорту птиці. Так, протягом 1994–1998 рр. експорт м'яса птиці збільшився на 44% і досяг рівня в 122 тис. т, або 33,4% від обсягу виробництва. Великі виробники м'яса птиці успішно запровадили стандарти виробництва, Угорщина розвивала експорт у країни ЄС.

Виробництво м'яса птиці в Чехії протягом 1994–1998 рр. збільшувалось, але було нижчим за місткість внутрішнього ринку. Таким чином, країна залишалася чистим імпортером м'яса птиці і не вживала заходів щодо стимулювання експорту.

На основі досвіду східноєвропейських країн щодо імплементації положень ЄУА у секторі виробництва м'яса можна зробити такі висновки.

- Для збереження обсягів виробництва, експорту та захисту внутрішнього ринку яловичини визначальним чинником була наявність цільової підтримки господарств, що утримують ВРХ м'ясних порід. Так, високий рівень підтримки в Угорщині забезпечив цінову конкуренцію внутрішніх виробників на внутрішньому ринку та дозволив зберегти їхню частку на ринку, прямі виплати виробникам у Чехії дозволили сповільнити скорочення поголів'я та збільшити експорт до країн ЄС. Відсутність підтримки в Польщі призвела до скорочення поголів'я, виробництва та погіршення торговельного балансу. Отже, навіть за умови, що для розвитку експорту з України до ЄС яловичина не є пріоритетним товаром унаслідок високої собівартості виробництва в Україні, надання підтримки виробникам може бути необхідною умовою для збереження їх частки на внутрішньому ринку. Обсяги ж підтримки потребують подальшого розгляду.
- Найбільш ефективними інструментами підтримки виробників свинини в східноєвропейських країнах були допомога в запроваджені стандартів виробництва та пряма підтримка виробникам свинини відповідно до стандартів ЄС.
- Виробники птиці при виході на ринки ЄСнайменше з усього сектора тваринництва зіткнулися з проблемами. Експорт до країн ЄС збільшувався як у результаті державної підтримки сектора, так і за умов її відсутності – в результаті підвищення продуктивності, скорочення виробничих витрат та залучення іноземних інвестицій.
- Приклад різкого скорочення поголів'я свиней в Естонії в 1996–1997 рр. ілюструє ризики, які несуть погіршення співвідношення цін між зерновими та м'ясом, підвищення цін на ПММ, хвороби поголів'я та інші обставини, що призводять до раптового, хоча й короткострокового підвищення виробничих видатків в умовах відкритих ринків та відсутності можливості застосовувати прикордонні засоби захисту ринків. Створення спеціальних програм для підтримки окремих секторів (а також регіонів) саме для таких випадків дозволить забезпечити більш сталий розвиток аграрного сектора.

1.3. Зайнятість у сільському господарстві східноєвропейських країн після їхнього вступу до ЄС

Протягом 2004–2009 рр. кількість осіб, зайнятих у сільському господарстві країн, що приєдналися до ЄС у 2004 р., скоротилася в середньому на 22%, у країнах, які були членами ЄС до 2004 р., – на 13%. Найбільше протягом п'яти років після приєднання до ЄС скоротилася кількість зайнятих у сільському господарстві в Естонії (на 24%), Чехії (на 21%) та Угорщині (на 21%). Найменші негативні зміни в зайнятості населення в сільському господарстві мали місце в Польщі – кількість зайнятих упродовж 2004–2009 рр. скоротилася на 3%. Протягом аналогічного періоду після приєднання кількість населення, працевлаштованого в сільському господарстві, в Болгарії та Румунії скоротилася на 18 та 38% відповідно. Отже, у всіх країнах, крім Польщі, приєднання країн до ЄС викликало нега-

[24]Higgins, B.AgriculturalSituationandProspectsintheCentralandEasternEuropeanCountries: Estonia [Електронний ресурс] / EuropeanCommission, DirectorateGeneralforAgriculture (DG VI). – Доступний з : http://ec.europa.eu/agriculture/publi/peco/estonia/eston_en.pdf

тивні тенденції в зайнятості в сільському господарстві . Динаміка зайнятості населення в сільському господарстві в окремих країнах ЄС наведена на рис. 1.5.

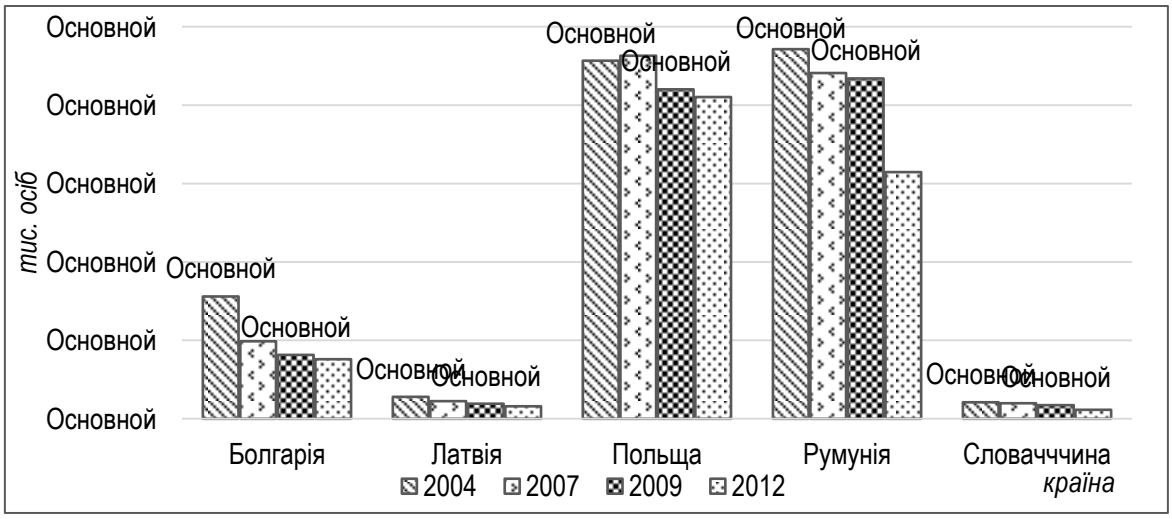


Рис.1.5. Кількість населення, працевлаштованого в сільському господарстві в окремих країнах ЄСу 2004–2012 рр., *тис. осіб*

Джерело: побудовано за даними Європейської комісії: [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://epp.eurostat.ec.europa.eu

Частка найманих працівників у загальній кількості зайнятих усільському господарстві протягом 2004–2009 рр. зменшилась у Чехії, Словаччині та Словенії та на 1–4% збільшилась у інших країнах, які приєднались до ЄС у 2004 р. У країнах, що були членами ЄС до 2004 р., частка найманих працівників також збільшилась на 4%[25].

Висновки

1. У всіх країнах, крім Польщі, мали місце негативні тенденції щодо зайнятості в сільському господарстві внаслідок приєднання країн до ЄС. Зокрема, в Болгарії та Румунії після приєднання кількість населення, працевлаштованого в сільському господарстві, скоротилася на 18% та 38% відповідно.
2. Крім того, після приєднання країн до ЄС укрупнення господарств не спричинило значного зменшення кількості самозайнятого населення.

1.4. Інтеграція до ЄС і досягнення цілей сільського розвитку: досвід Республіки Болгарія

Зміни в аграрному устрої. Інтеграція в єдиний європейський агропродовольчий простір потребує від країни-претендента оновлення стратегічних рішень і тактичних дій як на рівні сільськогосподарського виробництва, торгівлі, функціонування сільськогосподарських товаровиробників як повноправних учасників ринкових відносин, так і координування на національному рівні спільних зусиль держави, суспільства, виробників і крупного бізнесу щодо розвитку села і сільських спільнот. Проте це вимагає як значних інвестицій з національних бюджетів, так і професійних навичок, кваліфікацій і зусиль для отримання таких інвестицій з європейських фондів.Більшості країн одразу не вдається адаптуватися до європейських вимог, як наслідок, може спостерігатися погіршення економічних показників розвитку країни, сільської місцевості та агропродовольчого сектора. Таким прикладом є інтеграційний досвід Республіки Болгарія.

У Болгарії становлення сучасної структури сільськогосподарського виробництва здійснювалося під впливом низки факторів, які можна об'єднати в три групи:

- початок переходу до ринкових відносин у 90-х років (ліквідація кооперативів, реституція землі, зниження активності на сільських територіях тощо), що супроводжувалося значним розширенням напрямів та заходів підтримки сільського господарства після ухвалення у 1998 р. Закону про підтримку фермерів;
- посилення впливу так званих "імпортованих" факторів, які спричинили зростання конкуренції після вступу до СОТ, запровадження високих вимог до відповідності продукції міжнародним стандартам і вимогам тощо;

[25]EuropeanComissionDatabase [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://ec.europa.eu/eurostat/data/database

- вступ до ЄС і перехід до Спільної аграрної політики (САП), що сприяло глобалізації торгівлі сільськогосподарською продукцією, а також помилкове спрямування САП на підтримку виробництва та експорту сільськогосподарської сировини замість трудомістких секторів, які бформували базу функціонування фермерських господарств Болгарії.

Після вступу в ЄС у 2007 р. Болгарія імплементувала загальні правила для сільського сподарських ринків, які стосуються державного втручання, схем квот і допомоги, маркетингових та виробничих стандартів, торгівлі з третіми країнами тощо. Приєднання зумовило суттєві зміни: деякі з них були позитивними, а багато чого негативно вплинуло на сталий розвиток болгарської економіки, села і соціуму. Так, загальний рівень інвестицій скоротився на 79%, у 6 разів зменшилися прямі іноземні інвестиції, було втрачено 350 тис. робочих місць, зростав валовий зовнішній борг, спостерігалося розорення дрібних підприємств, зростання нерівності доходів, зниження купівельної спроможності населення з низьким рівнем доходів, негативна демографічна динаміка і посилення еміграції. Економічна криза та зменшення зайнятості призвели до зниження купівельної спроможності домогосподарств, зменшення внутрішнього попиту і споживання, а це, як наслідок, викликало зростання цін на продовольство. Зазначене робить вразливою значну частину населення та створює перешкоди на шляху до реального відновлення економіки Болгарії.

Великою проблемою залишається скорочення чисельності населення, зокрема економічно активного, яке за останні 10 років знизилося на 10%. Основний відсоток зниження спостерігається у період після вступу в ЄС. Характерно, що зменшення кількості населення пов'язане зі зменшенням чисельності населення сіл і сільських районів. Молоде і активне населення зосереджене в муніципальних центрах. У селах спостерігається несприятлива вікова структура, структура освіти, рівень економічної активності, а коефіцієнт зайнятості нижчий, ніж у містах (36 проти 51%). Спостерігається зменшення чисельності зайнятих у сільському господарстві (на 45% у період з 2003 до 2010 рр.) і кількості трудових ресурсів (на 51% за відповідний період)[26].

Постійно зменшується кількість фермерських господарств, які мають слабкіші позиції на ринку і менший доступ до вищих рівнів ланцюгів доданої вартості. Фермерські сім'ї покидають сільські території, що в подальшому призводить до зникнення сільських поселень, адже основа їх існування – це сільське господарство, де гроші від продажу сільськогосподарської сировини і продовольства часто є єдиним джерелом доходів і, відповідно, основою забезпечення життєздатності на сільських територіях. Оскільки фермерські господарства у Болгарії є головними виробниками технічних культур, овочів і фруктів, відповідно до зменшення кількості таких господарств знижується і виробництво у цих секторах.Зростає бідність, знижується купівельна спроможність. Усе це спричинило депопуляцію сільського населення і перешкоджає економічному зростанню у сільській місцевості. Вважається, що імплементація окремих заходів Спільної аграрної політики ЄС в Болгарії значно посилила ці негативні явища.

Географічні та природно-кліматичні умови Болгарії дозволяють їй вирощувати різноманітні сільськогосподарські культури та вести тваринництво. Проте країна не повною мірою використовує свій потенціал і порівняльні переваги. Більшість продукції сільського господарства формує виробництво зернових і промислових олійних культур. Обсяг цих культур перевищує внутрішні потреби та експортується в ЄС чи треті країни. Знижується виробництво у трудомістких галузях, виробництво овочів і фруктів, продуктів тваринного походження, зокрема молока. Обсяги продукції тваринництва залишаються низькими. Болгарія займає останнє місце серед країн ЄС за виробництвом продукції тваринництва на душу населення чи на гектар угідь. Отже, простежується чітка тенденція до зміни структури виробництва до збільшення частки рослинництва.

Якщо оперувати агрегованими показниками, то слід зауважити, що загалом валова додана вартість і чиста додана вартість у сільському господарстві Болгарії за досліджуваний період зросли, що в основному пояснюється підвищенням прямих виплат у межах САП І.

Водночас у сільському господарстві Болгарії залишаються невирішеними чимало питань загальнонаціонального масштабу. Так, у зв'язку з економічною кризою 2008–2009 рр. була звільнена значна кількість малокваліфікованих працівників, що призвело до зростання рівня безробіття. При підготовці болгарської позиції щодо зміни механізмів САП участь різних секторів економіки була незбалансованою, а самі позиції не грунтувалися на відповідному аналізі або комплексній стратегії розвитку сільського господарства і села, а особливо – соціальної складової. Питання безробіття, тенденцій у соціальних характеристиках та купівельній спроможності сільського населення не розглядалися навіть під час сесій Моніторингової комісії та Органу управління програмами сільського розвит-

[26] Agricultural census in Bulgaria: Eurostat Statistics Explained, 2012 [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/extensions/EurostatPDFGenerator/getfile.php?file=194.44.31.42_1418311618_47.pdf

ку, хоча ці програми залишалися єдиним дієвим фінансовим інструментом, який може покращити соціально-економічне становище у сільській місцевості.

Загальний стан болгарського села, демографічна ситуація в сільських районах і рівень соціального діалогу вимагають покращення. Базуючись на попередньому досвіді приєднання країн Центральної і Східної Європи до ЄС, можна зазначити, що це досягається завдяки зміщенню акцентів у політичних заходах, здійснюваних галузевими міністерствами, від секторального розвитку (нарощення виробництва і експорту сільськогосподарської продукції) до суспільно орієнтованого та регіонального, а також завдяки запровадженню відповідних інструментів сільського розвитку з метою досягнення позитивного ефекту від узгоджених дій.

Як потенційна сфера відродження села і його суспільно спрямованого вектора розвитку малі ферми надзвичайно важливі для сільського господарства, оскільки забезпечують зайнятість на сільських територіях, а також відіграють роль ключового соціального буфера у період економічних криз. Проте за період приєднання до ЄС кількість малих ферм у Болгарії зменшилася на 44,3% порівняно з 2005 р. і на сьогодні їх залишилося 85 тис. (23,2% усіх ферм). Чисельність зайнятих осіб у малих фермах знизилася з 325 тис. до 170 тис., а робочий час, проведений на фермі, скоротився з 535 до 290 тис. робочих одиниць на рік. За цей час структурні зміни призвели до зростання середнього розміру ферм з 1,5 га у 1993 р. до 10,1 га у 2010 р..

Для Болгарії характерна дуальна структура сільського господарства, представлена корпоративним та індивідуальним секторами. Дуальність проявляється в тому, що структура галузі розмежована на дві великі групи, до певної міри різноспрямовані у своєму розвитку: перша група – чисельні дрібні ферми (орієнтовані на самозабезпечення), велика кількість яких обробляє мізерну частку сільськогосподарських угідь – близько 5% (характерно, що у період інтеграції до ЄС за 2005–2010 рр. ця частка зменшилася на 20%); друга група – незначна кількість великих господарств (кооперативи, орендовані ферми, товариства), які обробляють вагому частину сільськогосподарських угідь, при цьому орієнтуючись на фінансові вигоди та нарощення обсягів виробництва і експорту. Причому болгарські кооперативи втратили свою кооперативну суть і більше нагадують корпоративні структури.

Зовнішня торгівля і конкурентоспроможність. Після вступу Болгарії у Європейський Союз її внутрішній ринок став частиною спільного ринку співтовариства, а тому болгарські виробники та торговці зіткнулися з багатьма викликами, пов'язаними зі структурою та обсягами експорту аграрної продукції. В умовах гострої конкуренції успішними на міжнародних ринках є ті товари, які вироблені відповідно до європейських вимог належної сільськогосподарської практики та безпеки харчових продуктів. Тому приєднання до європейськоїспільнотипризвело до деякихзмін, а саме:

- відміни укладеної раніше угоди про вільну торгівлю та впровадження пільгових угод ЄС;
- імплементації митних тарифів відповідно до Генеральної схеми преференцій Європейської комісії Європейського Союзу;
- скасування заходів щодо захисту торгівлі та реалізації САП;
- необхідність виконання зобов'язань ЄС у рамках СОТ;
- введення та імплементації стандартів та санітарних і ветеринарних вимог ЄС.

Членство у Європейському Союзі спричинило зміни у структурі торгівлі сільськогосподарською продукцією у Болгарії. Так, збільшилися обсяги торгівлі з країнами спільноти за рахунок сприятливих економічних умов для торгівлі на спільному ринку. Тобто відбулося поступове зміщення торговельних потоків у бік членів ЄС за рахунок зменшення питомої ваги інших споживачів і регіонів у географічній структурі торгівлі сільськогосподарською продукцією. Так, у 2007 р. частка експорту в ЄС становила 60% від загального обсягу експорту сільськогосподарської продукції Болгарії, а у 2011 р. ця частка зросла до 82%.

Болгарія має профіцит у торгівлі сільськогосподарською продукцією з країнами Організації економічного співробітництва і розвитку, балканськими країнами, країнами СНД і арабськими країнами. Торговельний обіг із цими країнами щороку зростає, особливо з Балканським регіоном, зокрема Туреччиною, що пов'язано з територіальною спеціалізацією виробництва. Країни СНД, як і раніше, відіграють важливу роль у двосторонній торгівлі сільськогосподарськими товарами, проте в останні роки експорт у ці країни дещо зменшується. Зростає експорт у треті країни. Проте саме країни ЄС залишаються головними партнерами для Болгарії. Найбільш активна торгівля сільськогосподарською продукцією відбувається з Румунією та Грецією[27].

Загалом у 2006–2011 рр. спостерігалося збільшення обсягів торгівлі сільськогосподарськими товарами майже у 3 рази за сучасними цінами. Експорт зріс на 313%, а імпорт – на 251% за відповідний період. При цьому торговельний баланс був позитивним, а у 2011 р. досяг рекордного значення. Виняток становить 2007 р., коли до низького рівня збору сільськогосподарських культур через негоду

[27]Petrova N., Nencheva I., Nikolov R.Impact of Bulgaria's accession to the EU on trade in agricultural goods// Trakia Journal of Sciences. – 2011. – Vol. 9, Suppl. 3. – P. 36–39.

і неврожай зерна додалася також і низька продуктивність та конкурентоспроможність м'ясного сектора. Навіть у 2009 р., незважаючи на економічну кризу і відповідне зменшення міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією, Болгарії вдалося зберегти позитивний торговельний баланс. Загалом після вступу в ЄС аграрний сектор став експортно орієнтованим.

За даними Євростату і Національного статистичного інституту Болгарії у 2011 і 2012 рр. понад 50% експорту займали олійні культури і зерно. Близько $^1/_3$ експорту становила готова продукція. Щодо експортного виторгу, то найбільший прибуток приніс експорт пшениці, соняшника і кукурудзи.

В останні роки основними пріоритетами аграрної політики Болгарії є створення умов для більш ефективного використання виробничих ресурсів у сільському господарстві та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на міжнародних ринках. Хоча аграрний сектор робить значний внесок у надходження валюти в країну, проте продуктивність сільського господарства в Болгарії перебуває на рівні 35% від середньої продуктивності в ЄС. Це пояснюється ігноруванням політики модернізації дрібних виробників на підготовчому етапі вступу до ЄС, що зберегло існуючу виробничу відсталість у більшості субсекторах сільського господарства. Менеджмент цих господарств не отримав належної підтримки і не зазнав змін, відповідного оновлення знань і практичних навичок. Це призвело до того, що ринкова влада малих виробників слабка, власність на землю фрагментована і не захищена. Значна кількість господарств не має сільськогосподарської техніки й належної іригаційної системи, що значно знижує їхню спроможність імплементуватися у європейський організований агропродовольчих простір.

Підтримка аграрного сектора і села. Інтеграція до ЄС передбачає прийняття і адаптацію Спільної аграрної політики до національних потреб. Після вступу протягом 2007–2009 рр. сільське господарство Болгарії отримало 1,5 млрд євро у рамках САП ЄС. Водночас ефективній реалізації САП у Болгарії перешкоджала відсутність європейської економічної культури субсидування сільського господарства, низький рівень адміністративної готовності для реалізації САП, недостатність суспільного контролю щодо ефективності виплат, низька конкурентоспроможність багатьох болгарських сільськогосподарських товарів тощо. До цього додались неефективні земельні відносини. Незавершеність земельної реформи зумовила такі перешкоди розвитку сільського господарства і села, як: невдала реституція землі, нераціональне уособлення власності на землю, фрагментація та дисперсія земельних володінь (часто в різних областях і населених пунктах), незавершеність процесу ідентифікації власності на землю, поляризація розмірів земельних ділянок тощо. На результати аграрної політики протягом перехідного періоду впливала й дуальна структура сільського господарства, тож більшість заходів цінової і торговельної сільськогосподарської політики не досягли очікуваних результатів, особливо на початковому етапі.

На сьогодні у країні сільське господарство підтримується з двох джерел – Спільною аграрною політикою ЄС (Європейський сільськогосподарський фонд гарантій і Європейський аграрний фонд розвитку сільських районів) та Національними програми підтримки (схеми державної допомоги), які фінансуються з національного бюджету (після їх перевірки в ЄС).

Пряма підтримка виробника здійснюється в основному за рахунок прямих платежів І-го стовпа САП, які фінансуються Європейським сільськогосподарським фондом гарантій, а також через національні схеми підтримки. Після вступу в ЄС Болгарія отримувала лише частину прямих платежів від Європейського сільськогосподарського фонду гарантій, направлених країнам-учасницям (25% від середнього рівня підтримки в ЄС у 2007 р.), проте до 2012 р. ця частка поступово зросла і становила вже близько 60%. Протягом 2013–2016 рр. цей показник збільшуватиметься на 10% щорічно, щоб у 2016 р. досягти 100% середньоєвропейського рівня. Всі країни-учасниці з останнього розширення у 2004 р. пройшли такий перехідний період зростання прямих платежів. Прямі платежі в Болгарії виплачуються за Єдиною схемою виплат у двох основних формах – відокремлено від вироблених сільськогосподарських товарів і залежно від кількості виготовленої продукції. Фактично виплачена допомога зросла з 166,3 млн євро в 2008 р. до 370,9 млн євро в 2012 р.

У 2010 і 2011 рр. більшість платежів були прямими платежами в межах Єдиної схеми виплат (1296,4 млн левів) та національними доплатами до прямих платежів (*NCDP*), які сягнули 378,3 млн левів. *NCDP* покриває здебільшого ті ж території, де виробники отримують допомогу за схемою прямих виплат, за винятком пасовищ, місць вирощування винограду та тютюну. Те, що майже 75% коштів схем прямої підтримки у 2010–2011 рр. було виплачено у формі прямих платежів і *NCDP* у межах Єдиної схеми виплат, за оцінками міжнародних експертів, вважається негативною тенденцією, адже це призводить до викривлення структури сільського господарства і його внеску в економіку, а також щодо зайнятості в такій країні, як Болгарія, де аграрний сектор має дуальну структуру і економічна влада великих виробників значна [28].

[28]Velikov I. DevelopmentinagricultureandruralareasofBulgaria [Електронний ресурс] . – 2013. – Доступний з : http://library.fes.de/pdf-files/bueros/belgrad/10399-20131211.pdf

Проблемою в країні є те, що пряма підтримка в межах більшості схем доходить до обмеженої кількості одержувачів. Навіть горизонтальні схеми прямих платежів надають підтримку лише 88 тис. фермерам, що становить близько 24% від їхньої загальної кількості[29].

Найбільшу підтримку в межах Єдиної схеми виплат отримують великі господарства, які спеціалізуються на рільництві та олійних культурах і використовують більшу частину сільськогосподарських земель. Значний обсяг субсидій іде виробникам зернових культур, оскільки субсидії розподіляються на гектар, а виробництво зернових займає понад 50% оброблюваних земель. При цьому такі господарства високомеханізовані та потребують менше робочих місць, ніж господарства, які вирощують фрукти та овочі, технічні культури і виробляють тваринницьку продукцію.

Натомість тваринницькі господарства, які не обробляють землю, але збільшують загальнодержавне поголів'я птиці, свиней і великої рогатої худоби, великі сімейні господарства змішаного типу виробництва, які працюють на основі спільного вирощування сільськогосподарських культур на комунальних і державних землях, господарства, які виробляють більшу частину фруктів і овочів, тютюну та інших технічних культур, не отримують підтримки у вигляді прямих платежів і *NCDP*.

Деякі дослідники (Д.Славова та ін.)[30] вважають, що через спрямування фіксованих виплат великим виробникам зерна і насіння олійних культур, сектори з високою доданою вартістю (виробництво овочів, тваринництво) можуть зменшитись і бути заміненими секторами з низькою доданою вартістю (наприклад, виробництво зернових).

Отже, Болгарія, всупереч європейським цінностям, використовує прямі схеми підтримки для виробників сільськогосподарської продукції, для яких ця підтримка не є вирішальним засобом існування і чия продукція експортується здебільшого у вигляді сировини. При цьому імпортується не тільки дедалі більше і більше сільськогосподарських продуктів, необхідних для здорового харчування населення країни, а й сировини, необхідної для виробництва харчових продуктів переробною промисловістю та інших видів переробки. Це має дуже серйозні наслідки для ринку праці та, відповідно, доходів і купівельної спроможності мешканців сільських районів. Такі зміни не тільки зумовлюють неоптимальне функціонування аграрного сектора й економіки в цілому, але й ведуть до занепаду сільської місцевості, збільшують залежність болгарської економіки від тенденцій світової економіки, і, таким чином, роблять її більш вразливою до зовнішніх економічних потрясінь, як, наприклад, остання економічна криза 2008–2009 рр.

Слід зазначити, що болгарський уряд після 2012 р. робить спроби реалізовувати стратегічні напрями щодо зміни викривлених схем підтримки сільського господарства і села. Першим кроком став перерозподіл частини *NCDP* на підтримку сектора племінного тваринництва. Паралельно з цим виробникам продукції тваринництва була надана державна підтримка, спрямована на мінімізацію витрат. Почали застосовуватися кредитні інвестиційні схеми з метою забезпечення захисту тварин тощо.

Щодо розвитку села, основним інструментом виступає європейська політика сільського розвитку 2007–2013 і 2014–2020 програмних періодів. Ці програми фінансуються Європейським фондом сільського розвитку. Політика 2007–2013 передбачала реалізацію 30 заходів для сільського розвитку, які забезпечували б зміцнення конкурентоспроможності малих і середніх фермерів, поліпшення якості життя шляхом покращення сільської інфраструктури, а також агроекологічні заходи, включаючи підтримку органічного землеробства. Проте практична реалізація заходів значно утруднена, що було пов'язано з пізнім поданням і затвердженням заявок, поданих Болгарією до ЄС на підтримку в рамках конкретних заходів.

Запровадження прямих схем підтримки також заважало реалізації заходів інвестиційної підтримки в рамках Політики сільського розвитку 2007–2013. Це пояснюється тим, що інвестиції отримали не ті фермери, яким це було потрібно, а ті, які вже мали підтримку завдяки доступу до прямих платежів і *NCDP*, адже завдяки фінансуванню цих фермерів банки отримують компенсацію від фондів Політики сільського розвитку.

Інтеграція до ЄС пов'язана і з додатковими екологічними проблемами в Болгарії, такими як нераціональна експлуатація природних ресурсів, втрата біорізноманіття, деградація земель, забруднення води та повітря тощо. За оцінками реалізація спільної аграрної політики ЄС в "болгарських" умовах мала непередбачуваний екологічний результат[31]. Інтеграція у європейський агропродовольчий простір спричинила суттєву диференціацію в отриманні доходів, технологічному оновленні та екорозбіжності між різними господарствами, субсекторами і регіонами. Виробничі структури у сіль-

[29]За результатами перепису 2010 р. у болгарському сільському господарстві функціонує 370 тис. фермерських господарств.

[30]Slavova D. Bulgarian Agriculture Realities and Opportunities [Електронний ресурс]. – 2012. – Доступний з: http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/presentation-by-mrs-slavova.pdf

[31]Bachev H. Agri-environmental Management during EU Integration of Bulgaria. – Sofia: Institute of Agricultural Economics, 2012. – 45 p.

ському господарстві (малі комерційні, напівкомерційні і нетоварні господарства, виробничі кооперативи, великі комерційні фірми) не враховують потреби екологічного менеджменту у своїй діяльності. У довгостроковій перспективі еконебезпеки, до яких призвело ведення сільського господарства, збільшуватимуться, якщо не будуть вжиті ефективні державні та приватні заходи, щоб пом'якшити існуючі екологічні проблеми та ризики.

Узагальнюючи, можна сказати, що Політиці сільського розвитку Болгаріїпоки що не вдається досягти усіх кількісних цілей і, відповідно, стратегічних завдань. Відсутність політичної волі та досвіду заважає ретельному програмуванню заходів та інструментів І-го та ІІ-го стовпів САП у новому програмному періоді 2014–2020 рр.

Позитивним є реальне функціонування у Болгарії Національної сільськогосподарської консультаційної служби (*NAAS*), яка пропонує професійні знання та інформаційні послуги для фермерів. Вона була створена в 1999 р. Академією аграрних наук з метою допомогти у впроваджені державної політики в галузі сільського господарства та досягненні цілей, встановлених Міністерством сільського та лісового господарства зі створення ефективного та конкурентоспроможного сільського господарства у Болгарії шляхом надання кваліфікованих науково підтверджених консультаційних послуг і корисної інформації, професійної та технічної підтримки фермерам тощо.

Діяльність служби, крім іншого, включає надання спеціалізованих послуг у переданні та реалізації наукових та практичних інновацій. У середньому половина консультацій пов'язана з умовами підтримки в межах Політики сільського розвитку (ІІ-й стовп САП), 30% – спеціалізовані сільськогосподарські консультації, решта – консультативна підтримка для отримання фінансування в рамках І стовпа САП і вимог законодавства в конкретних сільськогосподарських секторах (оподаткування, платежі із соціального забезпечення та пошуку ринків збуту). З моменту заснування служба надала майже 11 тис. безкоштовних пакетів консультаційних послуг фермерам.

Висновки, рекомендації та уроки для України. Основні організаційні інструменти у сільському господарстві Болгарії, що потребують подальших суттєвих змін, такі:

- прямі виплати, що здійснюються в рамках Єдиної схеми виплат, а також схеми національної підтримки;
- політика поширення кредитів переважно виробникам, які мають доступ до субсидій;
- фрагментація власності на землю внаслідок погано здійснюваної реституції в 1992–1999 рр.;
- небажання виробників створювати кооперативне виробництво і маркетингову систему, що базується на моделях груп виробників і виробничих організацій;
- заборона прямих продажів власної продукції кінцевому споживачеві у тваринництві.

Реалізація спільної політики ЄС як у галузі сільськогосподарського господарства (САП ЄС), так і охорони навколишнього середовища та регіональної політики, не матимуть бажаного впливу на збереження довкілля та його поліпшення, якщо в національних масштабах не будуть вжиті спеціальні заходи щодо запровадження екологічного моніторингу та оцінок; модернізації системи прав власності та користування природними ресурсами, суспільних екологічних норм та їх правозастосування; удосконалення управління громадськими екологічними організаціями, програмами та послугами, а також розширення державної підтримки і партнерських відносин екологозахисних організацій з господарськими структурами (в тому числі малими нетоварними господарствами та ін.).

Зважаючи на те, що український та болгарський сценарії аграрного і сільського розвитку дуже схожі, Україні доцільно звернути увагу на рекомендації європейських експертів щодо подолання негативних процесів у болгарському сільському господарстві. Відповідно до цих рекомендацій Болгарії необхідно здійснити реіндустріалізацію сільського господарства[32], яка базуватиметься на критерії альтернативного конкурентоспроможного сімейного сільського господарства. При цьому *NAAS* може допомогти посилити конкурентоспроможність сімейних ферм шляхом надання консультацій і просування інновацій в основному через групи виробників. Для досягнення кращих результатів необхідно скоординувати інструменти САП І та САП ІІ для швидкого доступу до альтернативного сільського господарства. Доцільно встановити постійно діючий соціальний діалог на локальному рівні. При цьому його формування й оцінка мають бути більш прозорими, що сприятиме досягненню не

[32] За висновками болгарських вчених в країні відбулася деіндустріалізація, ознакою якої є примусове перетіканнялюдей, які раніше працювали в державнихпромислових підприємствах, у сільське господарство,і яким невистачало розуміння, знань і навичок для створенняконкурентнихсімейнихферм. Деіндустріалізаціюсільськихпровінцій викликали: закриттяпідприємств легкої промисловості,якічерез посиленняконкуренції не моглизапропонувати місцевим виробникам кращіціни на сировину, невдалареституція земель,яка призвеладо роздробленнявласності наземлісільськогосподарського призначення; ліквідаціядержавнихкооперативів,розсіювання їхактивіві ресурсіввнеконкурентнісімейніферми,втратагенетично обумовленоговиробничого потенціалу,наприклад,усекторі розведення великоїрогатої худоби.

лише локальних, але й національних цілей розвитку, а також забезпеченню представництва дрібних фермерів у політичному процесі.

1.5. Угода про ЗВТ з ЄС: реалізація переваг та мінімізація ризиків у сільськогосподарському виробництві

Основний позитив для українських аграріїв, очікуваний як наслідок відміни імпортних мит на вітчизняну агропродовольчу продукцію й уведення ряду безмитних квот, полягає у розширенні експортних можливостей.

Очевидно, що давати комплексну оцінку наслідків процесу підписання угоди ще зарано, однак певні позитивні результати вже простежуються. Так, за підсумками першого півріччя 2014 р. обсяги поставок аграрної продукції з України на ринок Європейського Союзу зросли на 1,3 млрд дол. США. За результатами 10 місяців року агропродовольчий експорт до ЄС перевищив 4 млрд дол. (що на 16% більше, ніж за аналогічний період 2013 р.), зовнішньоторговельний оборот між Україною та ЄС зріс на 2,5% (до 6,5 млрд дол.), а частка ЄС у його структурі сягнула 33,6%[33].

Примітно, що експорт до ЄС здійснюється не лише у розрізі традиційної сировинної продукції (зернових та насіння олійних культур), але й (хоча і в невеликих обсягах) продукції поглибленої переробки, зокрема, це оброблена продукція з цукру, крохмаль, оброблені томати, оброблені зернові злаки. Поставляється до ЄС й українська курятина, отримано офіційний дозвіл і на експорт яєчних продуктів[34]. Станом на середину жовтня Україна повністю використала квоти на поставку в ЄС пшениці, борошна, на 77% заповнена квота на м'ясо і напівфабрикати, на 78% – на зернові крупи.

Вітчизняні виробники молочної продукції, які наприкінці 2014 р. успішно пройшли перевірку європейських експертів, очікують завершення формального процесу легалізації своєї продукції на території ЄС. Прогнозується, що вже у 2015 р. буде узгоджене безперешкодне надходження відповідних товарів на ринок Євросоюзу. Аналогічні місії європейських ветеринарів плануються цього ж року й щодо вітчизняних виробників м'ясної продукції.

Загалом же існують різні оцінки готовності українських виробників до застосування стандартів ЄС. Зокрема, УАК вважає, що європейським нормам відповідає 64% сільськогосподарської продукції та 40% харчової. У розрізі галузей, за оцінками Мінагропроду, нині найбільш готова до конкуренції на ринку ЄС вітчизняна рослинницька галузь, натомість не відповідає стандартам ЄС 66% підприємств молочної галузі та 90–95% підприємств –виробників м'яса[35]. Водночас можна розраховувати на експорт до ЄС 85% виробленої в Україні олії, 50% кондвиробів, 20% маргаринів.

Водночас ряд експертів зазначає, що вітчизняні сільгоспвиробники не виявляють очікуваної активності щодо використання торговельних преференцій ЄС. Так, за даними УКАБ, надані квоти вибираються повільно, або й взагалі не використовуються[36], що є об'єктивно обумовленим для тваринницької продукції (через відсутність належної системи контролю якості такої продукції в Україні), а для рослинницької – значною мірою є наслідком незнання виробниками умов здійснення експортних поставок та сумнівів стосовно власної конкурентоспроможності на європейському ринку.

Тривалими є строки проходження процедур отримання вітчизняними виробниками доступу на європейський ринок. Так, за інформацією Мінагропроду, така процедура у середньому займає 8 місяців з дня прийняття позитивного рішення за результатами аудиту відповідних підприємств європейськими експертами.

Як зазначалося, основним стримуючим чинником для вітчизняних виробників, які мають усі об'єктивні підстави для отримання дозволу на експорт своєї продукції до ЄС, є невідповідність вітчизняної системи державного ветеринарно-санітарного контролю вимогам Євросоюзу[37]. Крім того, сільгоспвиробники та харчовики нарікають на брак інформації щодо умов експорту до країн ЄС.

---

[33]Украинаувеличиваетэкспортсельхозпродукции в ЕС и уменьшаетимпорт – Минагропрод [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://www.ulf.com.ua/ru/press-centre/news/191214_1/.

[34] За даними Мінагропроду України, станом на 1 грудня 2014 р. 211 українських тваринницьких підприємств мають право здійснювати експорт продукції до країн – членів ЄС, у т.ч. м'яса птиці й м'ясних продуктів, яєць і яєчних продуктів, технічного казеїну, добрив, кормів для непродуктивних тварин й інших субпродуктів.

[35] Основні причини цього криються у технологіях вирощування худоби й виробництва продукції: щодо молока– це якість сировини, зокрема, наявність у ній антибіотиків, пальмової олії (78% виробленої сировини надходить з господарств населення); щодо м'яса – це антисанітарні умови утримання худоби, неякісні корми, неналежне зберігання продукції.

[36]За даними УАК, не здійснювалася торгівля за 12 товарними позиціями, на які встановлена преференційна квота, зокрема, бараниною, цукровими сиропами, обробленим крохмалем, обробленою продукцією із зернових та іншими переробленими продуктами. У межах діючої квоти на цукор (20,08 тис т) українські виробники відвантажили на експорт лише 1,5 т.

[37] Певні кроки щодо вирішення цієї проблеми державою уже зроблені: в липні 2014 р. було ухвалено Закон "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів" (№ 4179а), прийнято за основу

Таким чином, реалізація перевагвід підписання угодиповною міроюможлива лише після повного узгодження вітчизняної законодавчої бази з європейською у сфері державного регулювання і контролю якості продукції та проходження вітчизняними виробниками всіх процедур, необхідних для отримання доступу на європейський ринок. Поки ж застосування режиму преференційної торгівлі для більшості видів нашої агропродовольчої продукції – це насамперед теоретична можливість виходу на європейський ринок.

Отже, ***для максимізації переваг*** від підписання угоди з ЄС на державному рівні потрібно забезпечити:

– остаточне формування відповідної законодавчо-нормативної бази (зокрема законопроектів № 4986-1 та № 4055а);

– обґрунтування необхідності збільшення (або й повної відміни) Євросоюзом імпортних квот на українську продукцію, що має перспективи експорту до ЄС насамперед у короткостроковому періоді (зернові та продукти їх переробки, олія, курятина, мед);

– надання інформаційно-консультаційної підтримки потенційним експортерам щодо умов експорту на ринки країн ЄС.

Стосовно ***мінімізації негативних наслідків*** підписання угоди для агровиробництва варто зазначити, що вони в основному пов'язані зі зростанням відкритості вітчизняної економіки для конкуруючого європейського імпорту та припиненням поставок до РФ.

Перше навряд чи буде особливо відчутним, оскільки процес масштабного відкриття внутрішнього ринку відбувся ще напередодні вступу України до СОТ, а тому наш рівень тарифного захисту вже сьогодні не є бар'єром для імпорту товарів з ЄС. Головне ж – у нинішніх умовах значної девальвації вітчизняної валюти і, до того ж, скорочення доходів населення країни –імпортне продовольство не буде достатньою мірою конкурентоспроможним. Крім того, ЄС зобов'язався не використовувати субсидування при експорті в Україну, що також підтримає цінову конкурентоспроможність аналогічної вітчизняної продукції. Тому за умови стабільного внутрішнього виробництва переважний обсяг вітчизняних потреб в агропродовольчій продукції, як і нині, зможе задовольнятися за рахунок власного виробництва.

Скорочення ж поставок до РФ фактично відбулося (за перше півріччя 2014 р. – на 2,5 млрд дол. США, зокрема: продаж м'яса і субпродуктів птиці скоротився на 81%, соняшникової олії – на 50%) на тлі зростання експорту в інші країни.

Отже, проблема мінімізації ризиків лежить насамперед у площині традиційного підтримання додатної динаміки розвитку агропродовольчого комплексу та експорту його продукції (при цьому основну увагу зовсім не обов'язково зосереджувати на експорті до ЄС – доцільніше прагнути максимізувати поставки до країн, які визнають європейську систему безпечності агропродовольчої продукції).

1.6. Аграрний бізнес і уряд: нові аспекти взаємодії в умовах ЗВТ між Україною та ЄС

Набуття чинності Угоди про асоціацію між ЄС та Україною та її складової – поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС сприятиме поліпшенню умов для інвестування, підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарського сектора, ефективності та прозорості агропродовольчих ринків. Цьому також сприятиме гармонізація законодавства з метою впровадження правил і практик ЄС щодо заснування та діяльності компаній, корпоративного управління, а також із бухгалтерського обліку та аудиту.

Тому дуже важливою складовою адаптації агробізнесу до умов ЗВТ з ЄС є навчання бізнесу і отримання ним нових знань про особливості правил і практик Європейського Союзу. Організація та проведення такого навчання може здійснюватися як силами бізнес-асоціацій, великих агрофірм, так і Міністерством аграрної політики та продовольства України із залученням проектів міжнародної технічної допомоги, державних і приватних інститутів, академій.

Серед важливих напрямів цієї діяльності виділимо такі:

– регіональні семінари для підвищення обізнаності агробізнесу щодо домовленостей з ЄС та адаптації його діяльності до умов зони вільної торгівлі;

– навчальні семінари з передавання досвіду кращих бізнес-стратегій з просування товарів на зовнішні ринки для потенційних експортерів і початківців;

проекти законів "Про державний контроль, що здійснюється з метою перевірки відповідності законодавству про безпечність та якість харчових продуктів і кормів, здоров'я та благополуччя тварин" (№ 4986-1) та "Про побічні продукти тваринного походження, що не призначені для споживання людиною" (№ 4055а), а в серпні – ухвалено Закон "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо ідентифікації та реєстрації тварин" (№ 4987-1).

– семінари з роз'яснення правил адміністрування тарифних квот Європейським Союзом та механізму застосування "вхідних цін";

– реалізація проектів з демонстрації кращих фермерських практик господарювання для популяризації кодексу практики ЄС "*goodfarming*"; технологій виробництва, сприятливих для навколишнього середовища.

Міністерство аграрної політики та продовольства України через консультативні регіональні служби або регіональні торгово-промислові палати повинно налагодити інформаційну допомогу малим експортерам агропродукції та допомогу в проходженні ними всіх необхідних формальностей для зовнішньої торгівлі з країнами ЄС. Створити постійно діючий центр моніторингу аграрних ринків при Аграрному фонді, в тому числі з метою аналізу обсягів і цін імпорту продукції з ЄС, для обґрунтування введення захисних заходів щодо імпорту відповідно до правил СОТ.

Для пом'якшення впливу поступового зниження експортного мита на насіння соняшнику сприяти поширенню механізму вертикальної інтеграції між сільськогосподарськими виробниками насіння соняшнику і олієжировими заводами.

Уряд повинен всіляко сприяти розвитку професійних об'єднань в АПК для ефективної адаптації як виробників, так і мешканців сільської місцевості до ЗВТ з ЄС.

У цьому плані також доцільне подальше розширення діалогу з представниками ділових кіл, зокрема великого агробізнесу, які нарівні з державою можуть виступити як основні інвестори розвитку соціальної сфери села та суттєво поліпшити конкурентне середовище в сільській місцевості.

В умовах подальшої лібералізації та посилення конкуренції на внутрішньому аграрному ринку в результаті створення ЗВТ з ЄС важливо, щоб Міністерство аграрної політики та продовольства України спільно з Міністерством соціальної політики, Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України та іншими відомствами сприяло диверсифікації економічної активності в сільській місцевості та створенню умов для несільськогосподарської діяльності поза сільськогосподарськими підприємствами/фермами для зменшення безробіття в сільській місцевості.

Для цього Міністерство аграрної політики та продовольства України може:

– виступити ініціатором розроблення пропозицій щодо створення Фонду розвитку сільської місцевості з метою наближення національної системи державної підтримки до системи ЄС і поліпшення умов праці та життя в сільській місцевості;

– розглянути питання певних змін в організаційній структурі Міністерства аграрної політики та продовольства з метою забезпечення відповідності потребам системи державного управління розвитком сільських територій;

– почати переговори з Представництвом ЄС в Україні щодо співпраці з програмою ENPARD.

Ратифікація договору про Асоціацію та введення ЄС одностороннього режиму вільної торгівлі не означає отримання автоматичного доступу до європейського ринку **тваринницької продукції**, але безумовно стимулюватиме процеси адаптації технічних, санітарних і фітосанітарних стандартів до вимог ЄС. Згідно з положеннями Асоціації між Україною та ЄС компетентний орган України як експортера повинен надати ЄС-імпортеру задовольняючі гарантії, що певні потужності відповідають санітарним вимогам сторони-імпортера і що український компетентний орган (*Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України*) затвердила і внесла ту чи іншу потужність у список на експорт в ЄС. У список потужностей можуть входити: бійні для свіжого м'яса, потужності для нарізання м'яса, для рубленого м'яса (фаршу), м'ясних напівфабрикатів, м'ясних продуктів; інші.

З іншого боку, за оцінками Інституту економіки та прогнозування НАН України[38], існує небезпека послаблення конкурентних позицій вітчизняних виробників м’яса та м’ясних продуктів, молочних продуктів, овочів та фруктів у результаті зростання імпорту з ЄС.

Важливою умовою надання державної підтримки виробникам цієї підгалузі сільського господарства у вигляді фінансової допомоги (часткової компенсації) на будівництво та реконструкцію ферм/комплексів має стати обов'язкове забезпечення відповідності цих виробничих та інших потужностей санітарним нормам ЄС, які гарантують певний рівень безпечності сільськогосподарської продукції для виходу на ринок країн ЄС. Без цієї умови впровадження подібних програм підтримки означатиме неефективне використання коштів без будь-якої перспективи збуту в майбутньому на європейському ринку.

Для того щоб молочна промисловість України могла успішно конкурувати на ринках Європейського Союзу, крім підвищення якості сировини, доцільна її подальша концентрація, підвищення продуктивності в молочній галузі, зростання інвестицій у технології. Щорічне скорочення обсягів

[38]Оцінка впливу Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України Гейця В.М., д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН України Осташко Т.О., д-ра екон. наук, чл.-кор. НАН України Шинкарук Л.В.; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув. НАН України". – К. , 2014. – С.4.

молочної сировини і високі витрати під час переробки через низьку завантаженість потужностей негативно впливають на конкурентоспроможність української молочної промисловості. Той факт, що близько 80% поголів'я корів утримується в господарствах населення, тягне високі витрати на збирання та доставку молока на молокозаводи.

Для успішної роботи українського молочного сектора в умовах ЗВТ з ЄС необхідно адаптувати сектор до вимог санітарного законодавства ЄС, яке гарантує безпеку для споживачів; проводити компанії з підвищення культури споживання населенням молочних продуктів, рекламні та освітні компанії з підвищення репутації молочних продуктів вітчизняного виробництва. У молочному секторі України нині дуже актуальним є питання популяризації вітчизняних молочних продуктів, відновлення репутації української молочної продукції, особливо щодо твердих сирів. Гарним прикладом такої роботи може служити проект "Три молочних продукти у день", запропонований Українським клубом аграрного бізнесу з ініціативи компаній "Данон Україна", "Вімм-Біль-Данн Україна", "Мілкіленд Україна" з метою підвищення рівня споживання молочних продуктів і сприяння збільшенню виробництва молока. Досить важливою складовою такої роботи має стати державний контроль на молочних підприємствах та постійний моніторинг виробників молочної продукції.

Основна державна увага у молочному секторі має бути спрямована на гармонізацію національного законодавства до європейського, у т.ч. закону "Про молоко та молочні продукти", нормативних актів технічного регулювання.

Уряду України доцільно розробити і декларувати своє бачення довгострокової експортної стратегії держави щодо аграрної продукції, перш за все щодо зерна. У зв'язку з цим слід зазначити, що відмова держави від політики квотування експорту може створити умови для подальшого розвитку виробництва сільськогосподарської продукції в Україні та зростання експорту української аграрної продукції.

Додаток 2
ХАРЧОВА ПРОМИСЛОВІСТЬ

2.1. Харчова промисловості Болгарії, Польщі та Румунії в умовах євроінтеграції

На основі досвіду реформування харчової промисловості Болгарії, Польщі та Румунії для вітчизняного агропродовольчого сектора можна рекомендувати таке.

Посилити процеси кооперації та концентрації.

Для тваринницької галузі Болгарії, Польщі та Румунії на початку євроінтеграції була характерна велика кількість малих ферм, які вирощували сільськогосподарських тварин для власного споживання або для продажу на місцевих ринках. Умови вирощування, забою і переробки цих тварин не відповідали стандартам ЄС щодо якості та безпеки продуктів харчування. Відносно кращою була ситуація у птахівництві, де були поширені великі сучасні підприємства. В 2007 р.у Румунії з 425 м'ясопереробних підприємств тільки 123 відповідали вимогам ЄС, а у молочній галузі з 259 підприємств стандартам відповідали 52[39].

У процесі імплементації угоди про асоціацію, виконання програми підготовки до вступу до ЄС була проведена велика робота щодо модернізації тваринницьких ферм, м'ясо- і молокопереробних підприємств. У м'ясо-молочній галузі відбулась концентрація виробництва із закриттям малих підприємств, які не відповідали встановленим вимогам. Посилився кооперативний рух, в рамках якого були створені збутові та обслуговуючі кооперативи, а також відлагоджено механізм співпраці фермерських господарств із переробними підприємствами. Зусилля уряду були спрямовані на створення спеціалізованих ферм із відгодівлі сільськогосподарських тварин на базі існуючих, забезпечення їх кормами і новітніми технологіями.

Виробництво фруктів і овочів у Румунії загалом зосереджено у дрібних селянських господарствах, товарність яких невисока. Реалізація продукції відбувається переважно на локальних ринках. Тільки 10% продукції місцевого виробництва реалізується через супермаркети, інша не відповідає необхідним критеріям [40]. Уряд заохочує концентрацію виробництва, створення обслуговуючих і збутових кооперативів. Однак кооперування селян відбувається повільно і важко, незважаючи на те, що вони усвідомлюють необхідність цього процесу. За допомогою ЄС уже створено чотири об'єднання виробників у галузі садівництва.

Сприяти залученню прямих іноземних інвестицій.

Модернізації м'ясо-молочної галузі Болгарії, Польщі та Румунії посприяли відносно великі обсяги прямих іноземних інвестицій. У румунське свинарство прийшов потужний американський інвестор SmithfieldFoods, а у виробництво м'ясних консервів вклали кошти швейцарська і чеська компанії. У молочну галузь Болгарії прийшли інвестиції з Іспанії, Греції та Італії. В молочній галузі Румунії почали працювати такі відомі фірми, як FrieslandCampina (Голландія), Hochland (Німеччина), Danone(Франція), Lactalis (Франція), Tnuva (Ізраїль). У 2008 р. французька компанія Lactalis придбала потужності єдиного в Румунії вітчизняного виробника органічного твердого сиру DornaLactate SA, а американська інвестиційна группаSigmaBleyzer – інші три компанії з виробництва традиційного сиру.

Після вступу до ЄС у 2007 р. на внутрішньому ринку кондитерських виробів Румунії почали домінувати транснаціональні корпорації (ТНК). У 2008 р. їх частки становили: WrigleyCompany (США) – 26%, PerfettiVanMelle (Італія) – 25%, KraftFoods (США) – 23% [41]. ТНК виробляли продукцію здебільшого преміум-класу і середнього рівня якості, тоді як місцеві виробники працювали переважно у дешевому діапазоні цін і на локальних ринках.

Розвивати органічне землеробство.

Для агропродовольчого сектора Болгарії, Польщі та Румунії євроінтеграція відкрила ряд нових можливостей, зокрема стосовно розвитку органічного землеробства. Перед вступом Польщі до ЄС були побоювання, що малі та середні фермерські господарства збанкрутують в умовах глобалізації і конкуренції інших виробників ЄС з більш розвиненим сільським господарством. Але те, що викликало найбільше занепокоєння, виявилось суттєвою перевагою. Розкиданість ферм і мале використання хімічних добрив стало основою органічного землеробства, тобто сільського господарства без використання хімічних добрив, штучних засобів захисту рослин і антибіотиків.

---

[39] TheRomanianFoodSectorandtheUseof EU FundsforInvestments[Електронний ресурс] / DepartmentforAgriculture, NatureandFoodQualityoftheEmbassyoftheKingdomoftheNetherlands. – 2010. – С. 40. – Доступний з : http://s3.amazonaws.com/zanran_storage/hollandtrade.ro/ContentPages/2487068293.pdf.

[40] Там само. – С. 24.

[41] Там само. – С. 23.

Органічне землеробство швидко розвивається у світі та особливо в ЄС. У 2009 р. під органічними культурами в Європі було зайнято 9 млн га, або 5% сільськогосподарських угідь (arablearea) [42]. У кінці 90-х років органічне землеробство з'явилось у Польщі. Спочатку це був суспільний рух, але потім Міністерство сільського господарства і розвитку сільських територій Польщі почало цей процес регулювати. У 2004 р. законодавство про органічне землеробство було узгоджено з нормами ЄС.

Останніми роками у Польщі зростає кількість ферм органічного землеробства, площа під органічними культурами і збут такої продукції. У 2011 р. під органічними культурами було зайнято 4% сільськогосподарських угідь. Органічні культури вирощували 24 тис. фермерів, а переробляли 270 підприємств харчової промисловості. Вартість продукції становила 100 млн євро[43]. Кожний виробник органічної продукції перебував під контролем системи сертифікації за стандартом PN-EN 45011.

Рекламувати вітчизняну продукцію на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Міністерство сільського господарства і розвитку сільських територій Польщі з 2004 р. реалізує проект "Відкрий для себе добрий продукт" ("Discover Great Food"Scheme) з метою реклами якісних товарів та їх просування на внутрішньому і зовнішніх ринках. Товари, які відповідають необхідним критеріям, позначаються спеціальним знаком PDŻ.

Заявку на отримання знаку можуть подати виробники і переробники агропродукції незалежно від розміру і форми власності. Єдиною умовою є ведення бізнесу в ЄС. Кількість продуктів не обмежується. Знак PDŻ можна отримати практично для всіх продуктів строком на три роки. Міністерство рекламує продукти зі знаком PDŻ на міжнародних ярмарках, виставках, у роздрібних мережах, у засобах масової інформації тощо.

Поступово підвищувати ставки акцизного податку на тютюнові вироби на виконання директиви ЄС Directive 2011/64/EU of 21 June 2011.

У контексті імплементації директиви ЄС Directive 2011/64/EU of 21 June 2011 доцільно використати позитивний досвід Румунії і взяти до уваги негативний досвід Болгарії.

Румунія для імплементації директиви ЄС Directive 2011/64/EU of 21 June 2011 запровадила графік поступового підвищення акцизу на вісім років упродовж 2011–2018 рр. зі щорічним підвищенням акцизу на 2,5 євро і зменшенням адвалерної складової акцизу на 1%[44]. При цьому процес підвищення акцизів став прозорим і передбачуваним для бізнесу і споживачів. Акцент було зроблено на специфічній складовій акцизу, що підвищило стабільність доходів бюджету і зменшило залежність від цінових коливань і споживчих уподобань. При цьому дешеві й дорогі сигарети оподатковувались однаково, що відповідало основній меті оподаткування – збереженню здоров'я населення.

Уряду Болгарії упродовж перехідного періоду не вдалося забезпечити плавне підвищення акцизних ставок. Так, протягом 2007–2008 рр. акциз не зростав, а потім у 2009 р. був різко підвищений безпосередньо перед закінченням встановленого терміну. Наслідком цього стало зменшення легального продажу тютюнових виробів, зниження доходів до бюджету, зростання тіньового ринку, збільшення споживання дешевих сигарет, сирого тютюну і замінників. Зокрема, легальний продаж тютюнових виробів зменшився на третину[45]. Якщо у 2009 р. доходи бюджету, які у Болгарії значною мірою залежать від акцизів, становили 1,784 млн левів, то у 2010 р. вони зменшились до 1,685 млн левів[46]. У 2010 р. нелегальний ринок сигарет у Болгарії збільшився удвічі і сягнув 34%[47].

2.2. Перехід на модель державного ринкового нагляду і контролю за дотриманням агрохарчовою продукцією обов'язкових вимог

Необхідною умовою закріплення на ринках ЄС є гармонізація вітчизняної системи технічного регулювання з вимогами директив ЄС, а ***достатньою умовою*** – їх впровадження в практичну діяльність підприємств сільського господарства та харчової промисловості. ***Фактичним результатом*** є масштаби впровадження нормативних положень національних стандартів і технічних регламентів (ТР) у середовище суб'єктів господарювання. Наявність сертифікованих систем управління якістю, безпечністю, екологічного управління в національній економіці, а передусім у агропродовольчій сфері і відображатиме рух цим шляхом.

---

[42] AgricultureandRuralEconomyinPoland[Електронний ресурс] / MinistryofAgricultureandRuralDevelopmentofPoland. – 2012. – С. 41. – Доступний з : http://www.ijhar-s.gov.pl/pliki/A-pliki-z-glownego-katalogu/ethernet/2013/BWM/BWM/Agricultural%20and%20Food%20Economy%20in%20Poland%202012%20-%20Brochure.PDF

[43] Там само. .

[44] Ganev P. ExciseTaxationofTobaccoProductsinBulgaria – ReviewandRecommendations[Електронний ресурс]. – 2013. –С. 7. – Доступний з : http://ime.bg/var/images/IME_excise_tobacco_report_2013_EN.pdf

[45] Там само. – С. 2.

[46] Там само. – С. 7.

[47] Там само. – С. 9.

Унаслідок закріплення презумпції добровільності щодо впровадження у виробництво вимог державних стандартів і технічних умов відбувається ***розщеплення відповідальності*** за якість і безпечність продукції, що випускається підприємством: а) ***відповідальність за безпечність товарів***, що реалізуються на ринку, покладається на державу; б) ***відповідальність за якість і безпечність продукції*** (кінцевої, сировини, допоміжних матеріалів) поза ринком – безпосередньо на споживачів, посередників та/або суб'єктів підприємницької діяльності. Контроль переміщається на ринок: за безпечність – на державу, а за якість – на споживача, який голосує за нею своїми фінансами .

Ситуація з нинішнім станом[48] формування національної системи технічного регулювання (СТР) для агропродовольчої сфери така:

1) ***законодавча база*** національної СТР нині включає ***законодавчі акти загального характеру*** (дванадцять законів України),***рамковий*** Закон України "Про безпечність та якість харчових продуктів" та ***законодавчі акти на окремі види харчової продукції*** (поки сім законів України);

2) центральна ланка СТР – ***розроблення державних стандартів*** (пізніше стали іменуватися національними), ***їх гармонізація з міжнародними та європейськими нормативними документами***. До агропродовольчої сфери відноситься 3650 стандартів (з них ДСТУ – 1858 од.), але в Євросоюзі до продовольчого сектора – лише 2063 міжнародних (ISO) і європейських (EN) стандартів, із них гармонізовано 916 од., їхня частка – 44,4%. Для досягнення рівня 80% (норматив, встановлений для асоційованих членів ЄС) необхідно переглянути і гармонізувати ще близько 750 вітчизняних стандартів;

3) ***технічні регламенти*** – нормативні документи прямої дії. Вже розроблено і затверджено 43, але щодо харчової продукції немає жодного;

4)***акредитація органів з оцінки відповідності*** – ключова складова національної СТР. У 2002 р. було створено Національне агентство з акредитації України (НААУ), а також Раду з акредитації, Технічний комітет з акредитації та Комісію з апеляцій. Основне завдання НААУ – приведення системи акредитації в Україні відповідно до вимог Європейської асоціації з акредитації (ЄА) та підписання Угоди про визнання між НААУ та ЄА;

5) ***процедури підтвердження відповідності*** – будь-яка процедура для визначення того, чи виконуються встановлені у відповідних технічних регламентах чи стандартах вимоги. Включають процедури відбору зразків, випробування, здійснення контролю, оцінку, перевірку, реєстрацію, акредитацію та затвердження, а також їх поєднання.. Кінцевим результатом проведення зазначених процедур є гарантування того, що продукція відповідає встановленим законодавством вимогам;

6) ***державний ринковий нагляд та контроль за виконанням обов'язкових вимог*** – заключна ланка національної СТР, яка повинна отримати своє відповідне нормативно-правове, організаційне, методичне та інше оформлення з тим, щоб гарантувати безпечність агрохарчової продукції для споживача.

З урахуванням європейського досвіду сучасна модель державного ринкового нагляду включає такі положення:

– контроль за товарами здійснюється безпосередньо на ринку (у торговельній мережі), а не на підприємстві в процесі їх виробництва;

– контролюються в першу чергу вимоги щодо безпечності продукції, а не вимоги стосовно її якості;

– контроль здійснюється фахівцями відповідної державної інспекції (промислових чи продовольчих товарів) на основі візуального огляду, документальної перевірки або ж закупівлі продовольчої продукції з метою проведення лабораторних перевірок;

– при невідповідності продукції вимогам стандартів варіація покарань, які має право накладати державна інспекція, дуже широка: від адміністративної та кримінальної відповідальності, штрафів, вилучення товарів, що не відповідають вимогам, до повної зупинки виробництва;

– при невідповідності харчової продукції вимогам, що встановлені стандартами або ТР, перевірка проводиться по всьому агропродовольчому ланцюжку (за принципом "з лану до столу") з метою виявлення тих ланок, де вони порушуються. Виробництво тимчасово зупиняється до моменту усунення встановлених порушень, а у складних випадках – відбирається (анулюється) ліцензія чи інший документ взагалі. Виробник повинен вилучити з ринку небезпечну продукцію і за свій рахунок утилізувати її (згодувати тваринам) або ж знешкодити;

– стосовно продукції домашнього виробництва та подвірного забою, яка реалізується на агропродовольчих ринках, то згідно з новою редакцією ст. 35 п. 4***харчовий продукт***, непридатний для споживання, хоча й ***з низьким ризиком для здоров'я людини***, не допускається до реалізації та утилізується власником, а ***з високим ризиком для здоров'я людини*** – підлягає негайному вилучен-

[48]Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки : кол. моногр. / НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув. НАН України". – К., 2014. – С. 370–386.

ною власником та утилізації або знищенню під контролем державного інспектора відповідно до законодавства[49].

Таблиця 2.1

Поширеність систем менеджменту якості та безпечності харчових продуктів у харчовій промисловості України, *од.*

	Відповідно до вимог систем менеджменту:								Підприємства, які впровадили або впроваджують системи менеджменту:					Довідково (2012 р.):
	ISO 9000		ISO 14000		HACCP		ISO 22000							
Вид економічної діяльності (галузь харчової промисловості)	У стані розробки та впровадження	Впроваджено (сертифіковано)	У стані розробки та впровадження	Впроваджено (сертифіковано)	У стані розробки та впровадження	Впроваджено (сертифіковано)	У стані розробки та впровадження	Впроваджено (сертифіковано)	усього	з них впроваджено систем:			у стадії впровадження	усього підприємств
										одна	дві	три		
М'ясопереробна	5	50	1	2	15	44	18	50	123	47	39	7	30	786
Молокопереробна	2	61	0	1	6	53	8	54	114	51	47	8	8	417
Лікеро-горілчана	1	21	0	1	1	1	0	7	24	13	7	1	3	92
Спиртова	4	30	0	1	1	1	1	4	35	25	4	1	5	61
Пиво-безалкогольна	1	33	0	1	5	13	4	18	57	29	13	4	11	554
Олійно-жирова	1	28	0	1	1	13	1	40	49	20	22	6	1	438
Цукрова	2	20	0	0	2	9	2	4	24	9	9	2	4	97
Кондитерська	6	30	1	2	7	21	8	25	59	26	17	5	11	116
Консервна	0	16	1	1	5	6	0	7	23	8	8	2	5	326
Хлібопекарська та макаронна	1	30	0	0	4	21	2	3	56	40	7	0	10	1253
Рибопереробна	1	18	0	0	0	12	0	3	18	11	2	1	3	233
Інші	5	45	4	2	13	8	22	63	89	38	42	3	6	1395
Усього: по харчовій промисловості України	29	385	7	12	60	202	66	278	671	317	217	40	97	5768

***Умовні позначення*:ISO серії 9000** (остання українська версія ДСТУ ISO 9001 : 2009) – серія міжнародних стандартів, в яких систематизовані вимоги до систем менеджменту якості організацій і підприємств (системи управління якістю); **ISO серії 14000** (ДСТУ ISO 14001-97) – системи екологічного менеджменту (системи управління безпечністю навколишнього середовища)**; HACCP** (ДСТУ 4161-2003) – аналіз небезпечних чинників та критичні точки контролю (системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги) ;**ISO 22000 : 2005** (ДСТУ ISO 22000: 2007) – системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга.

Джерело: за внутрішніми даними Департаменту продовольства Міністерства аграрної політики та продовольства України станом на вересень 2014 р.

Це щодо зусиль переважно ***держави***. ***Приватний сектор*** дедалі більшою мірою повинен впроваджувати відповідні елементи національної СТР, вимоги та застереження у виробництво. Найбільш представницьким індикатором є впровадження та сертифікація систем менеджменту різного спрямування на підприємствах (табл. 2.1). Але чи достатньо їх?

Харчова індустрія – складова частина всієї промисловості, а її структура (великі : середні : малі підприємства) така: 1 : 13 : 86[50]. Середнє підприємство налічує 50–250 працівників, а в малих і великих підприємницьких структурах – кількість змінюється по різні сторони від цього показника. Отже, кількість великих і середніх підприємств харчової промисловості орієнтовно становить близько 800 од., а загальна чисельність суб'єктів господарювання, де впроваджені та впроваджуються системи менеджменту, – 770. Зазначимо, що чисельність виробників аграрної сировини, яку вони поставляють переробно-харчовим підприємствам, не обмежується кількома суб'єктами господарювання. Наприклад, щодо сирого молока та м'яса їх сегмент в інтегрованих формуваннях включає десятки і сотні господарюючих структур, на які поширюється вплив систем менеджменту, що запроваджені на головних підприємствах-інтеграторах.

Щодо малих підприємницьких структур, то переважна кількість з них засвідчує про безпечність та якість вироблюваної продукції методом самосертифікації, що здійснюється самим товаровиробником за певними стандартами, вимогами і надається її споживачам. Однак у складних випадках та при експорті за кордон малі підприємці вдаються до залучення органів сертифікації з метою одержання сертифікату відповідності на певну партію харчових продуктів. Розрізняють сертифікацію продукції кількох типів: 1) за схемою з аналізом документації, представленої заявником (без обсте-

[49]Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про безпечність та якість харчових продуктів" щодо реалізації на агропродовольчих ринках продукції домашнього виробництва та подвірного забою" від 28. 12. 2014 р. №67-УІІІ // Урядовий кур'єр. – 2015. – № 1. – С. 13.

[50] Діяльність суб'єктів господарювання у 2012 році. Стат. збірник / Держстат України. – К. : ТОВ "Август Трейд", 2013. – 841 с.

ження виробництва); 2) за схемою з обстеженням виробництва; 3) за схемою з атестацією виробництва; 4) за схемою з сертифікацією (оцінкою) системи управління якістю виробництва.

Таким чином, з урахуванням викладеного вище основне завдання полягає в завершенні розбудови та гармонізації вітчизняної системи технічного регулювання з європейською, заключною ланкою якої стане повноцінна та ефективна національна модель державного ринкового нагляду та контролю за дотриманням продовольчими товарами обов'язкових вимог, передбачених відповідними нормативними документами. Для досягнення цієї мети органами державної влади та приватним сектором необхідно реалізувати низку пропозицій, що наведені у пп. 2.

2.3. Розвиток географічного маркування як інструменту захисту вітчизняної агрохарчової продукції на продовольчих ринках ЄС

Географічне маркування (географічні зазначення, географічні вказівки) походження сільськогосподарських продуктів і харчової продукції вже достатньо тривалий час використовується багатьма країнами Європи і світу як ефективний інструмент підвищення їх конкурентоспроможності, індивідуалізації та впізнаваності виробників з метою привернення уваги споживачів до своїх товарів та закріплення їх як постійних покупців, робота над тим, щоб вони стали постійними покупцями. Про економічну ефективність використання цього інструменту підвищення конкурентоспроможності в країнах – членах Євросоюзу свідчать такі факти[51]:

– у 2014 р. було зареєстровано 4069 географічних зазначень (GeographicalIndication – GI);

– обсяг реалізації продукції із географічним маркуванням (GI) становив у 2010 р. 54,3 млрд євро, –на 12% більше, ніж у 2005 р.;

– у 2010 р. експорт GI-продукції за межі ЄС-27 становив 15%;

– прибуток від продажу GI-продукції в ЄС-27 у 2,23 раза перевищував прибуток від реалізації продукції без GI;

– зростає число країн, які визнають GI-продукцію: 1995 р. – 30, у 2010 р. – понад 160, включаючи Бразилію, Індію, Китай, Росію та ін.

Згідно з результатами проведеного в країнах – членах ЄС опитування споживачів[52] 43% з них готові сплачувати додатково 10% за умови, що використання GI/TM (географічне зазначення/торгова марка) гарантує дотримання продукцією нормативних вимог та її захист від підробок; 8% споживачів, відповідно, 20%; З – 30%. Таким чином, географічні зазначення вже набули достатнього поширення й впізнаваності серед європейських споживачів, а, крім того, активно використовуються як інструмент реклами та правового захисту сільськогосподарських продуктів і харчової продукції.

Географічне зазначення походження товару відображає комплексний зв'язок між продуктом і географічною областю, де відбувається його виробництво. Стосовно ж агрохарчової продукції включено кілька складових-характеристик, зокрема:

– територіальну (положення конкретної місцевості на карті регіону або країни);

– природно-кліматичну (сезонні температури, зволоженість грунтів, роза вітрів та їх спрямованість і потужність, атмосферні опади і сонячне освітлення тощо);

– грунтово-покривну (фізико-хімічні характеристики грунту, природна родючість окремих ділянок використовуваних земель, травостій і продуктивність природних пасовищ, екологічні умови їх розташування тощо);

– біоресурсну (різноманітність місцевої флори і фауни, види культурних рослин і породи сільськогосподарських тварин, які були виведені та адаптовані до місцевих умов);

– етно-демографічну (відношення між жінками, чоловіками та дітьми щодо участі у виконанні окремих етапів виробничих процесів і специфічних видів ручних робіт із урахуванням традицій та менталітету жителів місцевої громади);

– технологічну (особливості вирощування сировини, збору та зберігання урожаю, перероблення і дозрівання готової продукції та її просування на продовольчі ринки, поєднання традиційних підходів із специфічними та місцевими);

– історико-культурологічну (престиж і репутація місцевої громади та вироблюваної її членами продукції, місцеві традиції, звичаї і навички та особливе, відшліфоване впродовж тривалого періоду часу індивідуально-професійне відношення до виконання окремих етапів виробничих процесів і специфічних видів ручних робіт);

[51] AlbertaRibeirodeAlmeida. EULegalacts – PDO, PGIandTSG[Електронний ресурс]// TAIEX-2. – Доступний з : www.agroosvita.com/.

[52] Ibiza Rafael Fernández.Procedure for manufacturers for obtaining rights to use qualified geographical indication of goods [Електроннийресурс]. – Доступний з : rfernandez@camaralicante.com

– безпечності та специфічної споживчої якості продукції, що виключно або по суті зумовлені особливостями географічного довкілля, де вона виробляється (відповідно до вимог нормативних документів – чинних стандартів і технічних регламентів).

Таким чином, поєднання у різних комбінаціях та пропорціях зазначених вище складових дозволяє отримати надзвичайно широкий спектр видів агрохарчової продукції, що помітно відрізняються між собою навіть у межах одних і тих же видів за споживчими та смаковими якостями, і це закріплюється в географічних зазначеннях її походження.

Законодавча база у сфері географічних зазначень та охорони інтелектуальної власності в Європі починалася формувалася ще з кінця XIX ст. і нині включає майже тридцять законодавчих актів міжнародного значення, основоположними серед яких вважаються:

– Паризька конвенція про охорону промислової власності, 1883 р.;

– Мадридська угода про припинення неправдивих або таких, що вводять в оману, зазначень надходження товарів, 1891 р.;

– Лісабонська угода про найменування місць походження і їх міжнародну реєстрацію, 1958 р.;

– Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода TRIPS), 1994 р.;

– багатосторонні угоди: а) ЗВТ – зона вільної торгівлі; б) поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі – ПВЗВТ.

Законодавча база Євросоюзу у сфері географічного маркування почала активно формуватися з початку 90-х років у зв'язку з йогосуттєвимрозширенням. Серед них найбільш значущі нормативні акти:

– Регламент Ради (ЄЕС) № 1601/1991 "Про загальні правила визначення, опису та презентації ароматизованих вин, напоїв на базі ароматизованих вин та коктейлів ароматизованих винних продуктів та правила її застосування – Регламент Ради ЄС № 2081/1992 "Про захист географічних зазначень та найменувань походження сільськогосподарських продуктів та продовольчих товарів";

– Регламент Ради ЄС № 1493/1999 "Про спільну організацію ринку вина";

– Регламент Ради ЄС № 510/2006 "Про охорону географічних зазначень та найменувань походження сільськогосподарської продукції і продуктів харчування та правила її застосування";

– Регламент Ради ЄС № 1234/2007 "Про заснування спільної організації сільськогосподарських ринків та конкретні положення, що стосуються деяких видів сільськогосподарської продукції і правила її застосування з урахуванням змін, внесених Регламентом Ради ЄС № 494/2009";

– Регламент Європейського парламенту та Ради № 110/2008 "Про визначення, опис, презентацію, маркування та захист географічних зазначень спиртних напоїв та скасування Регламенту Ради (ЄЕС) № 1576/1989 і правила їх застосування";

– Регламент Європейського парламенту та Ради № 1169/2011 "Про надання споживачу інформації про харчові продукти без клейковини та з низьким вмістом цієї речовини, що вносить зміни до Регламентів (ЄС) № 1924/2006 і № 1925/2006 Європейського парламенту та Ради";

– Регламент Європейського парламенту та Ради № 1151/2012 "Про визначення, опис, презентацію, маркування та охорону географічних зазначень";

– Регламент Ради ЄС № 1308/2013 "Про визначення, опис, презентацію, маркування та охорону географічних зазначень вина".

Нині в ЄС виокремлено та ідентифіковано низку різних видів якісних специфічних характеристик сільськогосподарської та харчової продукції, серед яких особливе місце належить захищеним географічним зазначенням:

– **PDO** (ProtectedDesignationofOrigin) – захищене зазначення походження(продукт, тісно пов'язаний з його територією);

-– **PGI** (ProtectedGeographicalIndication) – захищене географічне зазначення(продукт, пов'язаний з його територією);

– **TSG** (TraditionalSpecialitiesGuaranteed) – традиційні методи гарантії виробництва і дотримання рецептур; atraditionalproduct –традиційний продукт.

У Міжнародному бюро Всесвітньої організації інтелектуальної власності (МБ ВОІВ) було зареєстровано 1184 географічних зазначень (за винятком вин та алкогольних напоїв), що включають PDO і PGI, а також 46 зареєстрованих видів продуктів TSG, які задовольняють вимогам відповідності й традиційній практиці їх виробництва. Згідно з Регламентом Ради ЄС №2081/92, ст. 2 (2), відмінності між PDO (захищене зазначення походження товару) і PGI (захищене географічне зазначення) такі:

– зазначення походження (PDO) означає назву регіону, конкретного місця або, у виняткових випадках, країни і застосовується для того, щоб описати сільськогосподарський або харчовий продукт: який походить з цього регіону, конкретного місця або країни і якість або характеристики якого головним чином або виключно зумовлені конкретним географічним середовищем з властивим йому

природними або людськими чинниками, і виробництво, переробка і підготовка якого здійснюється в зазначеному географічному місці;

– географічне зазначення (PGI) означає назву регіону, конкретного місця або, у виняткових випадках, країни, що застосовується, для того щоб описати сільськогосподарський або харчовий продукт: який походить з цього регіону, конкретного місця або країни і який має особливу якість, репутацію або інші характеристики, які можуть бути пов'язані з цим географічним походженням, і виробництво і/або переробка і/або підготовка якого здійснюється в зазначеному географічному районі.

Практична відмінність між наведеними захищеними зазначеннями полягають у тому, що: у першому випадку (тобто PDO) всі показники якості продукції, її виробництва, обробки, пакування, розливу, маркування, розміщення потужностей, а в кінцевому рахунку – і робочі місця, тобто зайнятість населення, чітко зв'язані з конкретною територією і тому це позитивно впливає на її розвиток. У другому ж випадку (PGI), якщо можливості конкретної територіальної одиниці щодо виробництва необхідної кількості сировини (це стосується лише живих тварин, м'яса, молока) обмежені, то вона може надходити з інших регіонів за умови, що будуть дотримані вимоги її вирощування та є контролюючі органи, що забезпечують дотримання цих умов. Не виключається і перенесення виробництва за межі титульної території, але за умови гарантування дотримання всіх його умов.

В Євросоюзі значний приріст найменувань продуктів у 90-ті роки поставив перед необхідністю прискіпливого ставлення до процедури реєстрації GI за кожним пунктом вимог: для унеможливлення дублювання нових імен з традиційними, недопущення надання захищеного GI продуктам, що не відповідають встановленим вимогам, та ін.

Особливий інтерес викликають вимоги за кожним пунктам реєстрації зазначення походження PDO на прикладі Франції[53]. Це пояснюється тим, що із 65 тис. виробників вина 49 тис. (75%) залучено до системи "Якісна продукція" і це становить 10% від загального числа виробників країни. У винному секторі 432 продукти зареєстровано як GI, а ще 215 інших продуктів зареєстровані в системах AOP/IGP/STG. Загальний оборот продукції із захищеними зазначеннями (GI) становить понад 25 млрд франків. Їх аналіз та порівняння із національними дозволяють виокремити такі відмінності у сфері географічного маркування між Україною та Євросоюзом:

а) вітчизняна нормативно-правова база передбачає надання права на реєстрацію географічних вказівок походження товарів в індивідуальному і колективному порядку, а європейська – тільки колективним організаціям (асоціаціям виробників і посередників). Останнє більш прийнятне, оскільки закріплює колективне право на ГЗ конкретної зони і тим унеможливлює спекуляції індивідуальних власників цим об'єктом промислової власності та спонукає всіх суб'єктів продовольчого ланцюга до об'єднання і злагоджених дій;

б) одна із суттєвих вимог при реєстрації географічної вказівки походження товарів – визначення періоду простежуваності (незмінності, традиційності) технологій вирощування аграрної сировини та її перероблення: в Україні закріплено 5 років (для вина), в ЄС – 30 років, а в РФ пропонується встановити 50 років;

в) вітчизняні характеристики товару надзвичайно спрощені (відсутні критерії опису товарів та процедури підтвердження їх відповідності тим характеристикам, які для них встановлені), порівняно зі ст. 4 Регламенту Ради ЄС №510/2006 (детальний опис характеристик продукту, технології і стадій виробничого процесу, пакування та маркування, зв'язку між якостями і географічним середовищем, між особливими властивостями і географічним походженням). Це важлива причина того, що жодне ГЗ походження вітчизняних товарів, що пройшли національну процедуру та зареєстровані в ДП "Український інститут промислової власності", нині не зможе реалізувати відповідні процедури в Європейській Комісії;

г) обмежена вітчизняна практика застосування та правового захисту захищених ГЗ походження товарів фактично унеможливила пошуки інструментів їх подальшого зміцнення на відміну від європейської. В ЄС із цією метою апробовано широкий спектр засобів і заходів, зокрема: сертифікація технологій і вироблених продуктів на відповідність вимогам чинних стандартів, запровадження виробниками контролю (само- та внутрішній контроль, органами сертифікації) за дотриманням встановлених характеристик продукції, що реалізується на ринках, широкий спектр покарань тих виробників, які не мають права використовувати захищені ГЗ для власної продукції (включаючи тривалі судові процеси за неправомірне використання поширених ГЗ), проведення інформаційних компаній, гастрономічних фестивалів та інших заходів з метою популяризації продуктів із захищеними ГЗ та підвищення їх конкурентоспроможності тощо.

---

53 EmilieLebrasseur. EUlegislationrequirementsandproceduresforobtaininggeographicalindicationforagriculturalproducts[Електронний ресурс] //TAIEX-1.– Доступний з : www.agroosvita.com/

2.4. Європейська система реєстрації знаків якості дрібнотоварних виробників як інструмент сільського розвитку

Політика ЄС щодо якості сільськогосподарської продукції і продуктів харчування у законодавчому порядку захищає спеціальні назви продуктів, які пов'язані з територією або специфічним методом виробництва. Декілька опитувань, проведених уповноваженими Європейською Комісією, показують, що головна перевага таких заходів аграрної політики у тому, що громадянам ЄС гарантується безпечність і висока якість продуктів, захищених знаками якості. Приєднання до цієї системи маркованого продукту гарантує не тільки його якість, але й справжність (покупці у різних регіонах світу можуть бути упевнені, що вони купують непідроблений продукт).

Споживачі і торгівля продовольством дедалі більше зацікавлені в інформації про географічне походження їжі та її інші специфічні характеристики. З огляду на це ЄС розробив три "знаки якості". Два з них мають елемент географічного походження, третій пов'язаний з традиційними методами виробництва. Таким чином, знаки продукту поділяються на дві категорії: ті, що зв'язані з територією і ті, що пов'язуються зі специфічним виробничим процесом. Географічні знаки і знаки походження– це назви, що ідентифікують продукт щодо відповідності походження з певної території свідчать про зв'язок між наданою якістю, репутацією або характеристикою продукту і його географічним походженням[54].

Претенденти на реєстрацію знака повинні продемонструвати причинний зв'язок між регіоном, його особливостями і репутацією продукту (наприклад, специфічні екологічні, етнічні або інші умови), включаючи будь-які історичні, природні або людські чинники. Наприклад, тип ґрунту, топографію, клімат/мікроклімат, рослинність тощо, тобто все, що могло б впливати на кінцевий продукт. Місцеве ноу-хау і спеціальні навички місцевого населення також відносяться до специфіки, оскільки ці елементи мають тенденцію до взаємодії. Наприклад, місцезнаходження поля і якість повітря могли б іти у поєднанні з особливостями породи тварин, що дають специфічну продукцію. У інших випадках конфігурація ландшафтів, іригація або ручні мукомельні системи поєднуються з людськими навичками для виробництва специфічних продуктів, що допомагають пристосуватися до географічних обмежень.

Третій знак якості ЄС – Традиційна гарантована особливість товарного знака(ТГО). Цей специфічний знак використовується для продуктів з характерними особливостями, які або мають традиційні інгредієнти, або вироблені з використанням традиційних методів. Серед назв продуктів у цій групі є хліб "Kalakukko", пиво "JamonSerrano"та "Krie". Вони були зареєстровані на основі запитів із Фінляндії, Іспанії і Бельгії. Проте, відповідно, можуть використовуватися будь-якими виробниками, у тому числі й українськими, які дотримуватимуться всіх деталей виробничого процесу. Їх "специфічний" характер відноситься до особливостей або набору особливостей, які їх чітко відрізняють від інших подібних продуктів або харчової продукції, що належить до такої ж категорії і виробляється у сільській місцевості.

Дослідження тенденцій щодо реєстрації знаків свідчать про значне зростання ринку спеціальної продукції. Європейський Союз є світовим лідером у цій сфері (табл. 2.2).

Основними перевагами для виробників має бути ексклюзивне право використання назви продукту, що зумовить вищу ціну, ніж для подібних продуктів у тій же категорії продукції. Наприклад, для французького сиру Comte, у якого є позначення ЗЗП, упродовж десятирічного періоду ринкова ціна встановлюється на порядок вища, ніж у інших сирів цієї ж продовольчої групи. Прибутковість сімейних ферм-виробників Comteдає їм змогу відчувати себе впевнено нарівні з іншими конкурентами, які використовують промислове виробництво.

Для розширення можливостей інших країн скористатися цими перевагами Європейський Союз, приймаючи нові положення щодо політики якості, в березні 2006 р. розробив нову реєстраційну процедуру для ЗЗП і ЗГЗ, яка стала більш ефективною і повністю сумісною з СОТ. З 31 березня 2006 р. заяви для реєстрації ЗЗП, ЗГЗ або ТГО виробниками інших країн можуть подаватися безпосередньо до Європейської Комісії, а не через національні урядові канали. Для цього слід завантажити з веб-сайту Європейської Комісії прямий довідник із заявами для реєстрації географічних знаків і знаків походження разом із необхідними формами. Водночас окремі особи та групи людей в інших країнах світу можуть подати заперечення на запропоновану реєстрацію безпосередньо до Комісії.

Результати досліджень у Євросоюзі підтверджують, що додана вартість розподілена уздовж продовольчого ланцюга, дозволяє не тільки виробникам, а й місцевим підприємствам переробної промисловості отримати користь від використання захищених знаків якості. Категорії сільськогосподарської продукції та продовольства з зареєстрованими знаками у ЄС представлені на рис.2.1.

[54]Захищені знаки походження – "ЗЗП"; захищені географічні знаки – "ЗГЗ".

Таблиця 2.2

Зареєстрованізахищені назви продуктів харчування(грудень 2013 р.)

Країни	PDO	PGI	TSG	Всього
Андорра	0	1	0	1
Австрія	8	6	0	14
Бельгія	3	6	5	14
Болгарія	0	1	0	1
Китай	4	6	0	10
Колумбія	0	1	0	1
Кіпр	0	2	0	2
Чеська Республіка	6	22	0	28
Данія	0	5	0	5
Фінляндія	5	1	3	9
Франція	88	119	1	208
Німеччина	32	64	0	96
Греція	73	27	0	100
Угорщина	6	6	1	13
Індія	0	1	0	1
Ірландія	1	4	0	5
Італія	157	101	2	260
Латвія	0	0	1	1
Литва	1	2	1	5
Люксембург	2	2	0	4
Нідерланди	5	3	2	10
Польща	8	18	9	35
Португалія	63	60	0	123
Румунія	0	1	0	1
Словацька Республіка	0	7	3	10
Словенія	7	9	3	19
Іспанія	91	75	4	170
Швеція	1	3	2	6
Таїланд	0	1	0	1
Велика Британія	23	32	2	57
В'єтнам	1	0	0	1
Мультикраїни*	1	0	4	5
Всього	588	586	43	1217

* Продукти харчування, виготовлені двома або більше країнами.

*Джерело:*RipponM.J. Traditional Foods, Territorial Boundaries and theTRIPS Agreement: The Case of the Melton Mowbray Pork Pie // The Journal of World Intellectual Property. – 2013. – Vol. 16, no. 5–6. – P. 268.

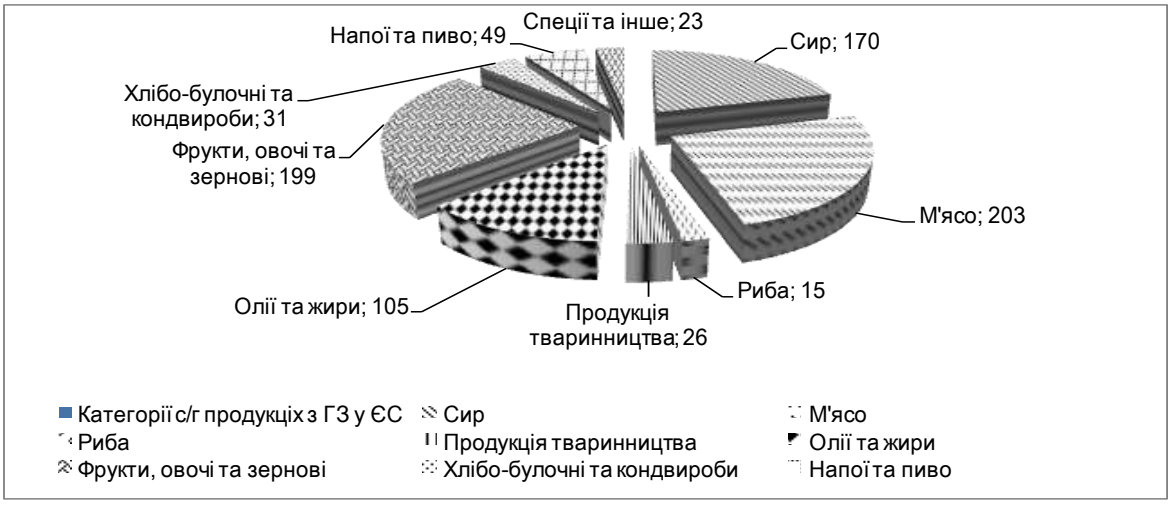


Рис. 2.1. Види сільськогосподарської продукції з географічними знаками у ЄС

*Джерело:*GiovannucciD., JoslingT., KerrW., O'ConnorB., MayT. Yeung. Guide to Geographical Indications: Linking products and their origins / ITC. –Geneva. 2009.–P. 12.

Географічні знаки (ГЗ) сільськогосподарської продукції забезпечують основне джерело доходу для 138 тис. здебільшого дрібних ферм у Франції і300 тис. італійських селян. Французький уряд стверджує, що 21% французьких фермерів задіяні у секторі географічних знаків. У Великій Британії дріб-

ні фермери узгоджено і тісно співпрацюють із місцевою переробною промисловістю і торгівлею. В середньому ці виробники надають 61% інгредієнтів місцевих продуктів, 78% – маркетингових послуг та 82% – послуг із продажу на місцевому рівні.

Згідно з оцінками ЄС, проведеними за програмою ЛІДЕР, у чотирьох землях Німеччини в період 1998–2001 рр. участь у системі географічних знаків забезпечила робочими місцями на постійній основі 1870 сільських мешканців, 40% з яких жінки. Це створило додатковий постійний дохід для місцевих економік на суму приблизно у 48 млн євро в рік, у тому числі завдяки тимчасовій та неповній зайнятості. Оцінка показала перші ознаки успіху від використання певних програм розвитку з активним залученням місцевих громад.

За оцінками 2004 р., які зроблені на основі порівняння доходів виробників сиру без ГЗ "Емменталь" та подібного до нього сиру з ГЗ "Франш-Комте", встановлено, що менш інтенсивне виробництво сиру "Комте" створює у п’ять разів більше робочих місць на літр зібраного молока. Виробники "Комте" зосереджуються на локальному розвитку; виробники "Емменталь" використовують стратегію індустріалізації (без визнання ГЗ). Це зумовило те, що виробництво "Емменталь" змістилося до інших, інтенсивніших молочних регіонів, що супроводжується постійним спадом продажів упродовж понад 10 років. Виробництво сиру "Комте" відзначається швидким зростанням з 1992 р. – року офіційного визнання цього продукту у ЄС.

Додаток 3
ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОМПЛЕКС

3.1. Інтеграційний досвід країн Східної Європи

Основними напрямами розвитку електроенергетичних ринків (ЕЕР) в Європі є лібералізація (відповідно до Другого та Третього енергетичних пакетів ЄС) та міжнародна інтеграція. Країни – локомотиви ЄС здійснювали ринкові трансформації з початку 90-х років минулого століття, країни Східної Європи – на 8–10 років пізніше. Основними результатами лібералізації ЕЕР стали:

- вільний та недискримінаційний доступ до національних ринків іноземних енергетичних компаній (кодекси мереж ЄС);
- можливість вільного вибору енергопостачальників споживачами;
- розвиток конкуренції у сфері генерації та постачання електроенергії;
- підвищення прозорості ЕЕР (тарифів, умов торгівлі);
- трансформація державного регулювання ЕЕР;
- ринковий механізм ціноутворення на оптових і роздрібних ЕЕР;
- розвиток біржової торгівлі електроенергією.

Уніфіковані лібералізаційні перетворення створили передумови для подальшої інтеграції національних ЕЕР у регіональні, зокрема, ринок країн Центрально-Східної Європи (Чехія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія). В процесі інтеграції ЕЕР виникає низка позитивних ефектів:

- зниження рівня середньої ринкової ціни на електроенергію за рахунок активізації конкуренції між генеруючими та між постачальними компаніями;
- зближення рівнів цін на регіональних ЕЕР шляхом активізації зовнішньої торгівлі;
- скорочення потреби в капітальних інвестиціях у резервні генеруючі потужності через надання транскордонних системних послуг з резервування, технологічного обміну електроенергією між енергосистемами країн ЄС;
- підвищення якості та надійності електропостачання споживачів;
- підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів на ЕЕР країн ЄС;
- зменшення екологічного тиску електроенергетики.

Ці ефекти виникають у довгостроковому періоді, а в короткостроковому в країнах Східної Європи, як правило, дещо прискорювалось зростання цін на електроенергію через дерегуляцію ціноутворення та зростання капітального інвестування в секторах генерації, передачі та розподілу електроенергії.

Найбільше зростання ціни для промислових споживачів протягом 2005–2012 рр. відбулося у Латвії (в 1,7 раза) та Литві (в 1,28 раза), а найменше – в Румунії (на 8,3%) та Німеччині (на 14,7%). У цілому ж середньоєвропейська ціна в ЄС-27 протягом 2005–2012 рр. зросла на 42,7%, тобто в середньому приблизно на 5,2% щорічно. В Україні ціна електроенергії для промислових споживачів 2-го класу напруги протягом 2007–2012 рр. зросла в 1,51 раза, причому подорожчання продовжується в 2013–2014 рр. і очікується надалі.

Найбільше зростання ціни для населення протягом 2005–2012 рр. відбулося в Іспанії (майже удвічі), Великій Британії (в 1,92 раза) та Литві (в 1,71 раза), а найменше – в Португалії (на -15,8%), Італії (на 0,3%), Німеччині (на 8%) та Франції (на 9%). Загалом середньоєвропейська ціна в ЄС-27 упродовж 2005–2012 рр. зросла на 32,5%, тобто в середньому приблизно на 4,1% щорічно. В Україні ціна електроенергії для населення протягом 2007–2012 рр. зросла в 1,43 раза. Подальшого зростання можна очікувати в разі поступової мінімізації перехресного субсидіювання.

Загалом рівень цін на ЕЕР країн ЄС є вищим, ніж в Україні. При цьому ціна для промисловості в Україні досягла середньоєвропейського рівня 0,12 дол. США за 1 кВт-год. (у цінах і за курсом 2012 р.) та є навіть вищою, ніж у Болгарії (0,09), Румунії (0,10), Польщі (0,11). Ціна для населення в Україні істотно занижена, що дає слабкий економічний сигнал до підвищення енергоефективності, і компенсується шляхом перехресного субсидіювання. Значна диференціація цін спостерігається між країнами ЄС: ціни в електропрофіцитних країнах, як правило, нижчі, ніж в електродефіцитних, а ціни для промислових споживачів у більшості країн ЄС у1,2–1,8 раза нижчі, ніж для населення. Основними факторами динаміки цін на електроенергію в країнах ЄС є: підвищення цін на первинні енергоресурси; поступове скорочення виробництва електроенергії АЕС; інтенсифікація використання ВДЕ; масштабні інвестиції в розвиток внутрішніх і міждержавних електромереж.

Додаток 4
ЗАЛІЗНИЧНИЙ ТРАНСПОРТ

4.1. Недоліки та переваги досвіду реформування залізничного транспорту країн Європи

№	Країна	Переваги	Недоліки
1.	**Франція**	Збереження цілісності державної залізничної компанії SNCF, її відповідальності за залізничні перевезення, керування рухом і поточне утримання інфраструктури мережі. Чітке формулювання умов, при дотриманні яких SNCF виконує соціально необхідні перевезення	Державна залізнична компанія SNCF залишається монополістом, не передбачено право допуску до мережі третіх сторін. Французька модель реформування суперечить Директиві ЄС 91/440 і політиці Європейської Комісії щодо модернізації залізниць
2.	**Швеція**	Покращення фінансового становища залізниць; щорічне зниження експлуатаційних витрат і чисельності персоналу; підвищення якості послуг пасажирських і вантажних перевезень	Компанія Державні залізниці Швеції *SJ* займає привілейоване становище на ринку перевезень, вона має право першою розробляти розклад руху. Новачки на ринку перевезень не можуть успішно конкурувати з *SJ*
3.	**Велика Британія**	Підвищення ефективності роботи залізниць та збільшення обсягів перевезень. Запровадження конкурсних процедур на отримання контракту на пасажирські перевезення зумовило бурхливий розвиток інновацій	Контроль над вантажними та поштовими перевезеннями перейшов до іноземних компаній. У ході процесу концентрації власності та капіталу відбувається укрупнення організаційних структур. Приватизація галузі та її реструктуризація не вирішила проблему інвестування в розвиток інфраструктури
4.	**Німеччина**	Продуктивність праці персоналу, який займається перевезеннями, зросла майже у 4 рази. Відбулася лібералізація ринку транспортних послуг, що спричинило зростання конкуренції. Федеральне фінансування проектів залізничного транспорту зменшилося	Конкуренція присутня тільки на пасажирських місцевих перевезеннях. У сфері вантажних та пасажирських перевезень на великі відстані конкурентів державним німецьким залізницям немає
5.	**Польща**	Збереження державної форми власності на інфраструктуру поряд із відкритістю до приватизаційних процесів інших структур холдингу	Польські залізниці залишаються досить залежними від допомоги держави, розраховуючи на значні бюджетні дотації та компенсацію понесених збитків унаслідок законодавчо затверджених пільг та утримання нерентабельних сполучень на окремих залізничних лініях
6.	**Чехія**	Закон про залізничний транспорт Чехії, розроблений з урахуванням вимог директиви ЄС 91/440. Процес реформування залізничного транспорту Чехії характеризується досить м'якими вимогами, що висуваються до приватних компаній-операторів	Конкуренція має певні вади – невідпрацьована тарифна система ставить державне підприємство "Залізниці Чехії" у найневигідніші умови, перекладаючи на нього практично весь тягар затрат на утримання інфраструктури

4.2. Залізнична політика Євросоюзу

Фактором, який посилив процес реформування європейських залізниць, стало прийняття Програми створення єдиного внутрішнього ринку Європейського Союзу (ЄС), яка передбачає дерегуляцію європейських транспортних ринків і насамперед стосується перевезень на міжнародних сполученнях, а також прийняття Директиви ЄС 91/440, в якій передбачено розділення функцій утримання інфраструктури залізниць та організації експлуатаційної роботи. Основні положення Директиви зводяться до того, що оздоровлення економіки залізниць можливо тільки при посиленні їх позицій на транспортному ринку і при створенні таких умов, щоб нерентабельні галузі залізничного господарства, котрі виконують соціально значимі функції, отримували підтримку зацікавлених сторін, у тому числі держави.

ЄС послідовний у транспортній політиці, що спрямована на реструктуризацію та розвиток конкуренції на залізничному транспорті. Наразі ключове значення має Директива 2012/34/EU "Встановлення єдиного залізничного ринку" та Четвертий залізничний пакет від 2012 р. У них сформульовано, що основний прогрес було досягнуто в стабілізації позиції залізниць ЄС на транспортному рин-

ку. Однак відзначається, що раніше встановлені цілі в повному обсязі не досягнуто внаслідок уповільнення або неповноти впровадження залізничної реформи в національне законодавство країн ЄС. Подальше впровадження реформи спрямоване на: інституційне розділення, а не на системи роздільного обліку, повне відкриття національних ринків пасажирських перевезень (у 2007 р. були відкриті ринки перевезень вантажів, у 2010 р. – ринки міжнародних пасажирських перевезень); сприяння конкуренції на ринку для таких послуг, які можуть надаватися за рахунок відкритого доступу і конкуренції за ринок (через франшизи) для соціальних послуг; подальший розвиток взаємної функціональної сумісності залізниць ЄС і акцентування уваги на питаннях безпеки. Єврокомісія активно впливає на процеси реформування – як шляхом направлення спеціальних "листів занепокоєності" (24 листи у червні 2008 р.), так і через звернення до суду на тих, хто належним чином не реагує. У 2010 р. звернення до Європейського суду було здійснено стосовно 13 країн, включаючи Австрію, Чехію, Німеччину, Грецію, Францію, Угорщину, Ірландію, Італію, Люксембург, Польщу, Португалію, Словенію, Іспанію.

Зафіксовані проблеми приблизно однакові: відсутність незалежності управління інфраструктурою і проблеми плати за доступ; відсутність незалежності та достатності компетенції регулятора; відсутність чіткого розділення між управлінням інфраструктурою та іншими залізничними підприємствами. У п’яти випадках (Польща, Чехія, Словенія, Люксембург і Франція) Європейський суд погодився з обвинуваченням Єврокомісії щодо порушення європейського законодавства. Прогрес стосовно скорочення кількості країн (з 24 до 13), які не відповідали встановленим вимогам, очевидний. При цьому решта країн – це приблизно 70% вантажного і пасажирського трафіку ЄС. При цьому масштаб проблем може бути ще більшим, оскільки певні країни, такі як Австрія і Німеччина, є основними транзитерами.

Якщо звернутися до технічної ефективності, то вертикальне розділення генерує додаткові витрати, через це окремі країни ЄС намагаються його уникнути або обійти в інший спосіб. До цих витрат відносяться трансакційні витрати, що пов’язані з договірними відносинами між операторами та менеджерами інфраструктури, тоді як у залізничних вертикально інтегрованих компаніях таких витрат немає. Інші витрати можуть бути обумовлені локальними ускладненнями через неузгодженість операторів і менеджерів інфраструктури. Дослідження цих факторів більшою мірою носять академічний характер, а їхні результати можуть не враховувати всієї складності питань, що виникають на практиці.

Відповідно дослідженню Ван де Вельде з колегами (2012 р.), додаткові витрати на розділення є нижчими для залізниць із низькою щільністю і вищими – з високою. Стверджується також, що зростання витрат, викликаних різновекторністю дій учасників ринку, перевищує зростання прямих експлуатаційних затрат. Експерти наполягають, що повні додаткові затрати в залізничній галузі ЄС можуть становити 5,8 млрд євро на рік за відсутності супутніх вигод. Висновок їх у тому, що країни повинні мати свободу структурного вибору і робити його залежно від обставин.

Однак експерти ОЕСР[55] підкреслюють, що більшість подібних досліджень орієнтовані на оцінку додаткових витрат, тоді як мало хто розглядає додаткові вигоди, пов’язані з вертикальною дезінтеграцією. Витрати влади на забезпечення регіональних і міжрегіональних перевезень знизилися з 20 до 50% через належним чином організовані тендери (а форма конкуренції "за ринок" взагалі можлива тільки у випадку вертикальної дезінтеграції). І ця додаткова користь може бути набагато вища, ніж додаткові витрати. Експерти ОЕСР також звертають увагу на ще одну очевидну вигоду від скорочення перехресного субсидіювання. Необхідно також враховувати позитивні наслідки, обумовлені приходом у залізничну галузь приватного бізнесу, що має більшу ефективність, ніж державний (публічний).

Таблиця 4.1 демонструє кількість приватних перевізників в окремих країнах на вантажних та пасажирських ринках перевезень ЄС.

В ЄС на систематичній основі відстежуються процеси реформування. Так, Кірхнер[56] у 2002, 2004, 2007 і 2011 рр. провів дослідження того, як директиви ЄС були закріплені в національних законодавствах (LEX-індекс); яке вони знайшли відображення в механізмах регулювання і застосування в частині доступу до системи (ACCESS-індекс); який вплив на рівень конкуренції (COM-індекс), що оцінюється стосовно розділення вантажних і пасажирських перевезень, кількості та частки на ринку нових операторів (табл. 4.2).

Головні висновки такі: реформи прогресують у всіх країнах; прогрес більш помітний у секторі вантажних перевезень; більше досягнень – у процедурних питаннях, аніж у розвиткові власне конкуренції (COM), тобто темпи впровадження законів механізмів нового регулювання недостатні. Частково це обумовлено слабкою громадською підтримкою та усвідомленням. Менший розрив впровадження норм права та їх імплементації і реального розвитку конкуренції спостерігається у Великій

[55] Recent developments in rail transportation services// Issues Paper. DAF/COMP/WP2(2013)6/ Organisation for Economic Cooperation and Development. –10 May 2013.

[56] До недоліків досліджень Кірхнера відноситься те, що автор фіксує увагу на показниках внутрівидової конкуренції і не враховує міжвидову, досить суттєву.

Британії, де реформи відбуваються з середини 1990-х років, і Нідерландах (де антимонопольний орган суміщає функції із регулювання тарифів і захисту конкуренції).

Таблиця 4.1

Приватні перевізники в обсягах перевезень пасажирів і вантажів залізничним транспортом у країнах ЄС

Країна ЄС	Кількість приватних перевізників, *од.*			Питома вага перевізників на ринках перевезень, *%*		Частка залізничного транспорту на ринках перевезень			
						вантажів		пасажирів	
	вантажів	пасажирів	усього	вантажів	пасажирів	2001	2008	2001	2008
Австрія	Н.д.	Н.д.	18	17	0	29,6	27,4	9,7	11,1
Бельгія	Н.д.	Н.д.	6	10	0	10,4	12,8	6,2	7,2
Болгарія	6	0	6	29	0	36,7	20,5	6,5	4,1
Угорщина	0	20	20	90	0	13,3	12,3	28,1	20,6
Німеччина	Н.д.	Н.д.	247	25	12	18,6	22,2	7,6	8,6
Данія	2	2	4	100	9	8,2	8,7	9,0	9,4
Італія	16	14	30	20	0	10,6	11,7	5,4	5,7
Латвія	Н.д.	Н.д.	2	20	0	72,6	61,3	8,0	5,3
Литва	0	0	0	0	0	48,3	41,9	2,5	1,0
Голландія	26	5	31	100	12	3,4	4,9	9,4	9,7
Норвегія	Н.д.	Н.д.	9		13	16,0	15,0	5,0	5,1
Польща	Н.д.	Н.д.	67	30	5		30,0	6,9	6,2

Джерело: Голомолзин А. Трудноерасставание с монополизмом // Отечественные записки. – 2013. – № 3.

Таблиця 4.2

Індекси доступу до інфраструктури залізниць і створення конкуренції на ринках перевезень пасажирів і вантажів залізничним транспортом у країнах ЄС

	LIB-індекс								LEX-індекс (ступінь імплементації директив ЄС у національну законодавчу систему країн)				ACCESS-індекс (реальний ступінь доступу до системи)				COM-індекс (рівень конкуренції на ринку залізничних перевезень)			
	Разом щодо вантажних і пасажирських перевезень				2007		2011													
Країна	2002	2004	2007	2011	Вант.	пас	вант	пас	2002	2004	2007	2011	2002	2004	2007	2011	2002	2004	2007	2011
Велика Британія	805	781	827	865	848	798	862	852	960	940	969	980	740	715	791	837	780	580	793	866
Німеччина	760	728	826	842	844	809	875	814	840	750	905	935	840	720	807	819	520	505	565	615
Швеція	760	729	825	872	908	742	896	855	800	680	857	960	760	760	817	850	720	510	633	577
Нідерланди	720	695	809	817	887	732	884	779	760	670	865	887	820	710	795	799	460	455	509	680
Австрія	430	579	788	806	852	727	873	761	680	530	819	895	410	600	781	784	240	232	349	575
Данія	720	693	788	825	811	757	851	808	860	790	821	925	770	650	780	800	480	390	498	655
Швейцарія	650	677	757	741	848	662	850	680	600	605	670	678	770	710	778	756	440	495	459	509
Польща		549	739	737	786	692	826	699		600	783	803		530	728	720		175	490	518
Чехія		549	738	738	798	679	783	705		530	839	786		560	713	726		215	279	422

Джерело: SummaryoftheStudyRailLiberalisationIndex 2011:Marketopening: comparisonoftherailmarketsoftheMemberStatesoftheEuropeanUnion, SwitzerlandandNorway. – Brussels, 20 April 2011.

Незважаючи на реформування залізничного транспорту в країнах Європи, частка пасажирських залізничних перевезень у структурі транспорту для 15 старих членів ЄС з середини 1980-х рр. по 2013 р. залишилась незмінною – на рівні 7%. Частка пасажирських перевезень у 10 нових членів знизилася з 30% у середині 1980-х рр.до 7% у 2013 р. Реструктуризація не поліпшила стану залізничного транспорту, але, можливо, без вертикальної дезінтеграції показники були б нижчими. На вантажному ринку перевезень тенденції загалом аналогічні. У 15 старих членів частка залізничних вантажних перевезень у структурі транспорту знизилася з 25% у середині 1980-х рр. до 13% у 2013 р. У 10 нових членів частка цих перевезень в 2011 р. становила близько 23%, перевищуючи показники "старих" членів ЄС, але падіння з середини 1980-х рр. відбулось з більш високого рівня – 70%. Більш висока частка залізничних вантажних перевезень десяти нових членів ЄС пояснюються тим, що залізничні системи Естонії, Латвії, Литви і Польщі щільно пов'язані із залізницями Росії і України, де

частка залізничного транспорту досягає 70–80% у структурі перевезень усіма видами транспорту (без урахування трубопроводів).

4.3. Досвід реформування залізничного транспорту в Німеччині[57]

Цікавим є досвід реформування залізничного транспорту у Німеччині, яке почалося у 1994 р. після об'єднання Західної та Східної Німеччини. До реформи залізниці Західної Німеччини – *DeutscheBundesbahn (DB)* були державним підприємством, яке не відрізнялося гнучкістю управління. Залізниці Східної Німеччини –*DeutscheReichsbahn (DR)* також займали монопольне положення на транспортному ринку, що не сприяло їхньому розвитку.

Після Другої світової війни пріоритету набув розвиток автомобільного транспорту Німеччини, у результаті чого частка залізниць Західної Німеччини *DB* у вантажних перевезеннях у 1950–1990 рр. знизилася з 56 до 21%, у пасажирських – з 36 до 6%. Заборгованість *DB* зросла з 13,9 млрд*DM* у 1970 р. до 47 млрд*DM* у 1990 р. Несприятливий стан залізниць характеризувався недостатньою орієнтацією на ринок, високовитратними виробничими процесами, значними обмеженнями у трудових відносинах, мінімальною прозорістю системи економічних показників, відсутністю реального бюджету і обліку витрат. Результатом цього стали незадовільний рівень обслуговування, низька продуктивність праці, дефіцит інвестицій і невиправдано висока потреба у державному фінансуванні.

Реформі залізниць Німеччини передували рекомендації ЄС, який вважає можливим розвиток залізниць за умови їх реструктуризації, тобто відокремлення *комерційної сфери*, яка займається виключно перевезеннями та інфраструктурою та *державної сфери*, до компетенції якої відносяться регуляторна й управлінська діяльність. Тому для здійснення комерційної діяльності був створений холдинг*DeutscheBahn AG*. Федеральне бюро залізниць займається державною сферою (управлінням персоналом, боргами та нерухомим майном).

На другому етапі реформи (1999 р.) були створені п'ять акціонерних товариств, які входять до складу холдингу*DeutscheBahn AG*:

DB Reise&Touristik AG – перевезення пасажирів у дальньому сполученні;

DB Regio AG – приміські перевезення пасажирів;

DB Cargo AG – вантажні перевезення;

DB Netz AG – інфраструктура;

DB Station&Service AG – обслуговування станцій.

На третьому етапі (з 2004 р.) холдинг був ліквідований, а акціонерні компанії інфраструктури та експлуатації стали самостійними. Одночасно залізнична мережа стала відкритою для користування нею третіми сторонами за встановлену плату. Заборгованості віднесені до компетенції Федеральної адміністрації залізничного майна (*BEV*).

Реформа спрямована на перетворення державних залізниць Німеччини (*DB* і *DR*) у ринково орієнтоване підприємство і передбачає такі напрями:

– поділ завдань, що залишаються у сфері держави, і підприємницьких завдань для забезпечення фінансової незалежності та посилення конкурентоспроможності;

– об'єднання майна *DB* і *DR* в особливу структуру "Майно федеральних залізниць" (*BEV*);

– виокремлення з майна державних залізниць складової, яка використовується для підприємницької діяльності, та її передача *DBAG*, яке тим самим звільняється від рішень, що обмежують конкуренцію, а також від регулюючих заходів політичного характеру, що не відповідають ринковим умовам;

– можлива подальша ліквідація холдингової компанії та створення самостійних акціонерних товариств інфраструктури, приміських пасажирських перевезень, пасажирських перевезень дальнього сполучення і вантажних;

– відкриття доступу до користування залізничною мережею для третіх осіб;

– передача відповідальності за виконання пасажирських перевезень у приміських сполученнях і відповідних витрат до управління земель, регіоналізація приміських сполучень;

– звільнення *DBAG* від старих боргових зобов'язань і передача цих зобов'язань *BEV*;

– прийняття федеральними властями додаткових зобов'язань перед *DBAG* через менш високу продуктивність праці колишніх *DR*;

– прийняття федеральними властями додаткових інвестиційних зобов'язань з модернізації колишніх *DR*.

Унаслідок реформ відбулося збільшення обсягу перевезень, а продуктивність праці персоналу, який займається перевезеннями, зросла майже у 4 рази. *DRDeutscheBahn* у 2010 р. перевезла

[57]Досвід реформування залізниць Німеччини наведений з використанням джерела: Пащенко Ю.Є., Кудрицька Н.В. Досвід реформування залізничного транспорту в Німеччині //Проблеми економіки транспорту : тези доповідей IX міжнар. наук. конф., 22–23 квіт. 2010, Дніпропетровськ. – С. 139.

1,95 млрд пасажирів і 415,4 млн. т вантажів. Дохід за 2010 р. становив 34,410 млрд євро, чистий прибуток – 1,058 млрд євро. Федеральне фінансування проектів залізничного транспорту зменшилось з 20,4 млрд євро у 1994 р. до 15,3 млрд євро у 2008 р. Лібералізувався ринок транспортних послуг, що зумовило зростання конкуренції.

4.4. Реформування залізничного транспорту в країнах Східної Європи[58]

Чехія. Основним суб'єктом залізничного транспорту Чехії є*державне підприємство "Залізниці Чехії".* За характером діяльності Залізниці Чехії – це транспортна організація, яка є:

- менеджером інфраструктури;
- оператором вантажних і пасажирських перевезень;
- організацією, що надає широкий перелік супутніх послуг.

Закон про залізничний транспорт Чехії, розроблений з урахуванням вимог Директиви ЄС 440/91, заклав правові передумови для здійсненняорганізаційного відділення інфраструктури від експлуатаційної діяльності та залучення приватних підприємств для надання неосновних транспортних послуг.

Разом із тим зазначений закон *не встановив* чіткої відповідальності держави за стан інфраструктури та фінансування збиткових приміських перевезень. Ситуацію виправили лише доповнення, прийняті до нього у 2001р.

Тарифи на пропускну спроможність, які приватні оператори сплачують державним Залізницям Чехії за користування інфраструктурою, є надзвичайно низькими і не дозволяють компенсувати понесені витрати. Фактично всі витрати на підтримку інфраструктури беруть на себе державні Залізниці Чехії.

Методом державного регулювання діяльності залізничного транспорту є видача ліцензій на надання транспортних послуг, яка здійснюєтьсяДержавним бюро залізниць Чехії. Процес реформування залізничного транспорту Чехії характеризується досить м'якими вимогами, що висуваються до приватних компаній-операторів. Разом із тим процес доступу операторів до інфраструктури не можна назвати задовільним, оскільки структурні підрозділи єдиної структури залізниць Чехії займаються й експлуатацією інфраструктури, і надають послуги з перевезень, і видають ліцензії недержавним операторам на здійснення перевезень.

На частку приватних компаній-операторів припадає 25% ринку вантажних перевезень. Недержавні компанії також починають освоювати ринок пасажирських перевезень.

Таким чином,реформування залізничного транспорту Чехії здійснюється за вертикальним розподілом з елементами часткової приватизації.

Конкуренція у транспортній галузі Чехії має певні вади – невідпрацьована тарифна система ставить державне підприємство “Залізниці Чехії" у найневигідніші умови, перекладаючи на нього практично увесь тягар затрат на утримання інфраструктури.

Польща. На початку 90-х рр. XX ст. у зв'язку із започаткуванням процесів переходу від планової економіки до ринкової в Польщі значно погіршилась загальноекономічна ситуація. Скорочення вантажних перевезень у 1993 р. проти 1988 р. становило 50%, пасажирських – 45%.

Ухвалені закони про залізничний транспорт і про структурну реформу залізниць дозволили польським залізницям самостійно встановлювати тарифи на вантажні та пасажирські перевезення (за винятком окремих тарифів, що регулюються державою) та заклали правові передумови стосовно питань управління майном залізниць, їх фінансування та підтримки за рахунок держави.

У1997 р. закон про залізничний транспорт був посилений транспортним пакетом Директив ЄС, у зв'язку з чим протягом наступного року було здійснено структурну трансформацію державного підприємства "Державні залізниці Польщі"–*PKP* із його розподілом на три фінансово незалежні сектори за основними видами діяльності:

- пасажирських перевезень, до якого увійшло 24 експлуатаційних підрозділи;
- вантажних перевезень, який включив 39 підрозділів;
- інфраструктурний, який у складі восьми регіональних служб об'єднав 45 експлуатаційних підрозділів.

Подальший етап реорганізації *PKP* пов'язаний з ухваленням у *2000 р.*Закону "Про комерціалізацію, реструктуризацію та приватизацію Державного підприємства "Державні залізниці Польщі"".

На залізничному транспорті було створено *холдингову структуру – PKP Group,*яка базується на взаємодії материнської та дочірніх компаній. Материнською компанією є Польська державна акціонерна компанія залізничноготранспорту (далі– *PKP JSC).*

[58] Досвід реформування залізниць Польщі, Чехії та Румунії наведений з використанням джерел: Юхновський І.Р., Лебеда, Г.Б., Попова Т.І. Транспортний комплекс України. Залізничний транспорт: Проблеми та перспективи / за ред. І.Р. Юхновського. – К. : ФАДА, ЛТД, 2006. – 288 с.

Дофункцій *PKP JSC* відноситься:

– підвищення якості системи управління залізничним транспортом;

– забезпечення процесів реструктуризації, у тому числі створення філіалів за видами діяльності залізничного транспорту;

– управління фінансовою ліквідністю холдингових структур;

– підготовка окремих холдингових структур до приватизації.

До складу холдингової групи, крім*PKP JSC,* входило 10 компаній, які відносяться до таких сфер діяльності:пасажирські перевезення, вантажні перевезення, інфраструктура.

До останнього часу управління залізничним транспортом базувалося на так званій "французькій" моделі, згідно з якою всі організаційно-господарські відносини будувались шляхом укладання договорів з урядом Польщі (міністерствами фінансів та інфраструктури).

Ця модель себе не виправдала, тому наразі Польщею здійснюється чергова трансформація залізничної системи під нову, "німецьку" модель. Наразі реалізується план остаточної організаційної та фінансово-майнової реструктуризації, проведення приватизації польського залізничного транспорту.

Аналіз показує, що процес реформування залізничного транспорту Польщі супроводжується скороченням обсягів бюджетного фінансування діяльності залізничного транспорту. Понад 30% обсягу бюджетного фінансування залізничного транспорту було спрямовано на інвестиційні проекти, 70% витрачено на цілі, що не пов'язані з інвестиціями, у тому числі, на підтримку збиткових пасажирських перевезень.

Аналізуючи структуру джерел фінансування інвестиційних витрат, можна відзначити, що суттєво зросла питома вага кредитів міжнародних банків та допомоги ЄС. Одночасно зменшилася питома вага фінансування за рахунок власних і бюджетних коштів. Ця ситуація свідчить про зацікавленість міжнародних організацій у пришвидшенні інтеграції залізничного транспорту Польщі до європейської транспортної мережі.

Процес реформування залізничного транспорту супроводжувався досить суттєвим вивільненням працівників. Досвід Польщі, яка запроваджує програми більш раннього виходу працівників на пенсію, різноманітні схеми освіти та перепідготовки, програми підтримки створення нового бізнесу із залученням фінансової допомоги ЄС, може бути корисним і для України при вирішенні проблем соціальної напруженості, пов'язаних зі звільненням працівників галузі.

У результаті реформи створено холдингову структуру на чолі з Польською державною акціонерною компанією залізничного транспорту. Фінансова самостійність усіх структур холдингу забезпечила відкритість і прозорість фінансових потоків і взаєморозрахунків між усіма учасниками транспортного процесу, чим заклала на майбутнє передумови до підвищення ефективності діяльності залізничного транспорту.

Важливою складовою реформування стало збереження державної форми власності на інфраструктуру поряд із відкритістю до приватизаційних процесів інших структур холдингу. Польські залізниці залишаються досить залежними від допомоги держави, розраховуючи на значні бюджетні дотації та компенсацію понесених збитків унаслідок законодавчо затверджених пільг та утримання нерентабельних сполучень на окремих залізничних лініях.

Румунія. Реформа залізниць Румунії почалася у 1998 р., коли залізниці розділилися на п'ять незалежних компанійдержавної форми власності за основними видами діяльності:

– обслуговування інфраструктури;

– пасажирські перевезення;

– вантажні перевезення;

– управління надлишковими ресурсами;

– адміністративно-фінансова.

Регулювання залізничним транспортом здійснюється спеціально створеним відомством – директоратом залізниць, функціями якого є:

– розроблення стратегії розвитку залізничного транспорту;

– формулювання пропозицій щодо змін чинних нормативно-правових документів відповідно до вимог ЄС та укладених міжнародних угод;

– укладання щорічних контрактів з компаніями інфраструктури та пасажирських перевезень;

– визначення джерел фінансування крупних інвестиційних проектів.

Функції регулювання питань безпеки, ліцензування діяльності компаній-операторів належать іншій незалежній структурі –*RomanianRailAuthority.*

Держава бере активну участь у фінансуванні пасажирських перевезень –питома вага державних коштів в обсязі доходів державної пасажирської компанії становить близько50%.

Компанія – оператор інфраструктуритакож отримує дотації з бюджету.Крім фінансової допомоги, держава виступає гарантом щодо міжнародних позик крупних інвестиційних проектів залізничного

транспорту. Основну частину витрат на утримання та експлуатацію інфраструктури покривають компанії - оператори вантажних (31%) і пасажирських перевезень(28%). Розмір плати за інфраструктуру визначається щорічно у ході переговорів між компанією інфраструктури та операторами.

Подальший розвиток залізничного транспорту вбачається у започаткуванні приватизаційних процесів. Одночасно цьому передує вирішення цілого комплексу питань, до яких належать:

– досягнення оптимального рівня фінансування пасажирських перевезень та інфраструктури загального користування;

– уточнення механізму розрахунку величини оплати за користування інфраструктурою;

– модернізація системи бухгалтерського обліку.

Процес реформування залізничного транспорту Румунії враховує вимоги ЄС і здійснюється шляхом вертикального розподілу.У країні створені незалежні структури з регулювання та ліцензування діяльності залізничного транспорту. Держава здійснює суттєву фінансову підтримку збиткових місцевих перевезень і субсидує компанію із обслуговування інфраструктури.

Додаток 5
ВПЛИВ ВИКОНАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИМОГ ДИРЕКТИВ ЄС НА РОЗВИТОК ГМК УКРАЇНИ

5.1. Вимоги щодо поступового наближення законодавства України до права та політики ЄС у сфері охорони навколишнього природного середовища

У ст. 360 глави 6 "Навколишнє середовище" розділу V "Економічне і галузеве співробітництво" УА[59] зазначено, що сторони розвивають і зміцнюють співробітництво з питань охорони навколишнього середовища і тим сприяють реалізації довгострокових цілей сталого розвитку й "зеленої" економіки. Передбачається, що посилення природоохоронної діяльності матиме позитивні наслідки для громадян і підприємств в Україні та ЄС, зокрема, через покращення системи охорони здоров'я, збереження природних ресурсів, підвищення економічної та природоохоронної ефективності, інтеграції екологічної політики в інші сфери політики держави, а також, зважаючи на взаємозалежність, яка існує між Сторонами у сфері охорони навколишнього середовища, та багатосторонні угоди у цій сфері.

Відповідно до ст. 361 метою співробітництва є збереження, захист, поліпшення і відтворення якості навколишнього середовища, захист громадянського здоров'я, розсудливе та раціональне використання природних ресурсів та заохочення заходів на міжнародному рівні, спрямованих на вирішення регіональних і глобальних проблем навколишнього середовища, interalia, у таких сферах:

a) зміна клімату;

b) екологічне управління та аналогічні питання, зокрема, освіта й навчальна підготовка, доступ до інформації з питань навколишнього середовища та процесу прийняття рішень;

c) якість атмосферного повітря;

d) якість води та управління водними ресурсами, включаючи морське середовище;

e) управління відходами та ресурсами;

f) охорона природи, зокрема збереження й захист біологічного та ландшафтного різноманіття (екомережі);

g) промислове забруднення й промислові загрози;

h) хімічні речовини;

i) генетично-модифіковані організми, в тому числі у сільському господарстві;

j) шумове забруднення;

k) цивільний захист, зокрема стихійні лиха й антропогенні загрози;

l) міське середовище;

m) екологічні збори.

Ст. 362 УА вказує на те, що:

1. Сторони, interalia:

a) обмінюються інформацією та досвідом;

b) здійснюють спільну дослідну діяльність й обмінюються інформацією про екологічно чисті технології;

c) планують подолання наслідків стихійних лих та інших надзвичайних ситуацій;

d) здійснюють спільну діяльність на регіональному та міжнародному рівнях, у тому числі згідно з багатосторонніми угодами у сфері навколишнього середовища в рамках відповідних агентств.

2. Особливу увагу Сторони приділяють питанням, що мають транскордонний характер.

У ст. 363 УА визначено, що поступове наближення законодавства України до права та політики ЄС у сфері охорони навколишнього природного середовища здійснюється відповідно до додатка XXX до УА.

Згідно з додатком XXX до УА Україна ***зобов'язуєтьсяпоступово*** наблизити своє законодавство до законодавства ЄС у встановлені строки:

*1. У сфері управління довкіллям та інтеграції екологічної політики у політики інших галузей***протягом 2–3 років** необхідно впровадити положення:

– Директиви №2011/92/ЄС про оцінку впливу окремих державних і приватних проектів на навколишнє середовище (кодифікація);

– Директиви №2001/42/ЄС про оцінку впливу окремих планів та програм на навколишнє середовище;

[59]Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_ Agreement_%28body%29.pdf

– Директиви №2003/4/ЄС про доступ громадськості до екологічної інформації та про скасування Директиви №90/313/ЄЕС;

– Директиви №2003/35/ЄС про забезпечення участі громадськості у підготовці окремих планів та програм, що стосуються навколишнього середовища, та внесення змін і доповнень до Директив №85/337 /ЄЕС та №96/61ЄС про участь громадськості та доступ до правосуддя.

2. У сфері підвищення якості атмосферного повітря **протягом 2–3–4–5–6–9 років** необхідно впровадити положення:

– Директиви №2008/50/ЄС про якість атмосферного повітря та чистіше повітря для Європи;

– Директиви №2004/107/ЄС про миш'як, кадмій, ртуть, нікель і поліциклічні ароматичні вуглеводні у атмосферному повітрі;

– Директиви №98/70/ЄС про якість бензину та дизельного палива та внесення змін і доповнень до Директиви №93/12/ЄЕС, що доповнена Директивами №2000/71/ЄК, №2003/17/ЄК та №2009/30/ЄК і Регламентом (ЄС) №1882/2003;

– Директиви №1999/32/ЄС про зменшення вмісту сірки у деяких видах рідкого палива та внесення змін і доповнень до Директиви №93/12/ЄС зі змінами і доповненнями, внесеними Регламентом (ЄС) №1882/2003 та Директивою №2005/33/ЄС;

– Директиви №94/63/ЄС про контроль викидів летючих органічних сполук (ЛОС), що виникають зі сховища нафти та при її транспортуванні з терміналів до сервісних станцій зі змінами та доповненнями, внесеними Регламентом (ЄС) № 1882/2003;

– Директиви №2004/42/ЄС про обмеження викидів летючих органічних сполук за рахунок органічних розчинників у певних фарбах і лаках та продукції полірування транспортних засобів та внесення змін і доповнень до Директиви №1999/13/ЄС.

*3. У сфері управління відходами та ресурсами***протягом 3–5–6 років** необхідно впровадити положення:

– Директиви №2008/98/ЄС про відходи;

– Директиви №1999/31/ЄС про захоронення відходів зі змінами і доповненнями, внесеними Регламентом (ЄС) № 1882/2003;

– Директиви №2006/21/ЄС про управління відходами видобувної промисловості та внесення змін і доповнень до Директиви №2004/35/ЄС.

*4. У сфері підвищення якості води та управління водними ресурсами, включаючи морське середовище***протягом 2–3–4–5–6–7–8–10 років** необхідно впровадити положення:

– Директиви №2000/60/ЄС про встановлення рамок діяльності Співтовариства у сфері водної політики зі змінами і доповненнями, внесеними Рішенням №2455/2001/ЄС і Директивою № 2009/31/ЄС;

– Директиви №2007/60/ЄС про оцінку та управління ризиками затоплення;

– Директиви №2008/56/ЄС про встановлення рамок діяльності Співтовариства у сфері екологічної політики щодо морського середовища;

– Директиви №91/271/ЄЕС про очистку міських стічних вод зі змінами та доповненнями, внесеними Директивою № 98/15/ЄС та Регламентом (ЄС) № 1882/2003 і Регламентом (ЄС) №1137/2008;

– Директиви №98/83/ЄС про якість води, призначеної для споживання людиною, зі змінами і доповненнями, внесеними Регламентом (ЄС) № 1882/2003 і Регламентом (ЄС) №596/2009;

– Директиви №91676/ЄС про захист вод від забруднення, спричиненого нітратами з сільськогосподарських джерел, зі змінами і доповненнями, внесеними Регламентом (ЄС) №1882/2003.

*5.У сфері охорони природи***протягом 2–4 років** необхідно впровадити положення:

– Директиви №2009/14/ЄС про захист диких птахів;

– Директиви № 92/43/ЄС про збереження природного середовища існування, дикої флори та фауни, зі змінами і доповненнями, внесеними Директивами №97/62/ЄС, №2006/105/ЄС та Регламентом (ЄС) № 1882/2003.

*6.У сфері промислового забруднення та техногенних загроз***протягом 2–5 років** необхідно впровадити положення:

– Директиви №2010/75/ЄС про промислові викиди (всеохоплююче запобігання і контроль забруднень) (переглянута);

– Директиви №96/82/ЄС про контроль за загрозами значних небезпек, пов'язаних з небезпечними речовинами, зі змінами і доповненнями, внесеними Директивою №2003/105/ЄС та Регламентом (ЄС) №1882/2003.

*7.У сфері зміни клімату та захисту озонового шару***протягом 2 років** необхідно впровадити положення:

– Директиви №2003/87/ЄС про встановлення схеми торгівлі викидами парникових газів у рамках Співтовариства та внесення змін і доповнень до Директиви №96/61/ЄС із змінами і доповненнями, внесеними Директивою №2004/101/ЄС;

– Регламенту (ЄС) №842/2006 про фторовані парникові гази;

– Регламенту (ЄС) №2037/2000 про субстанції, що руйнують озоновий шар, зі змінами, внесеними Регламентами (ЄС) №2038/2000, №2039/2000, №1804/2003, № 2077/2004, № 29/2006, №1366/2006, №1784/2006, №1791/2006, №2007/899, та Рішеннями № 2003/160/ЄС, №2004/232/ЄС та №2007/54/ЄС.

*8.У сфері генетично модифікованих організмів***протягом 2–3 років** необхідно впровадити положення:

– Директиви №2001/18/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 12 березня 2001 року про вивільнення у навколишнє середовище генетично модифікованих організмів та про скасування Директиви Ради №90/220/ЄЕС зі змінами і доповненнями, внесеними Рішеннями № 2002/623/ЄС та №2002/811/ЄС, Регламентами (ЄС) №1829/2003 та №1830/2003 та Директивою №2008/27/ЄС;

– Регламенту (ЄС) №1946/2003 Європейського Парламенту і Ради від 15 липня 2003 року про транскордонні перевезення генетично модифікованих організмів;

– Директиви №2009/41/ЄС Європейського парламенту і Ради від 6 травня 2009 року про використання генетично модифікованих мікроорганізмів у замкненій системі.

5.2. Директива № 2010/75 ЄС про промислові викиди (всеохоплююче запобігання і контроль забруднень): основні вимоги

Серед 29 директив і регламентів, які охоплюють широкий спектр проблем природоохоронного характеру та мають бути імплементовані в Україні протягом 2–10 років з моменту набрання УА чинності, важливе місце займає ***Директива № 2010/75 ЄС про промислові викиди (всеохоплююче запобігання і контроль забруднень)***.

Цією директивою встановлюються правила щодо інтегрованого запобігання та контролю забруднення, що виникає в результаті промислової діяльності. Також встановлюються правила, розроблені для запобігання або, де це не є здійсненим, зменшення викидів у повітря, воду та ґрунт, та запобігання накопиченню відходів з тим, щоб досягти високого рівня захисту навколишнього природного середовища.

Відповідно до умов УА, які зазначені у додатку XXX до УА, Україна зобов'язана:

– упродовж двох років ухвалити національне законодавство з питань реалізації положень Директиви № 2010/75 ЄС про промислові викиди (всеохоплююче запобігання і контроль забруднень);

– упродовж п'яти років визначити перелік промислового обладнання, яке потребує дозволу на встановлення та використання[60];

– після набрання УА чинності, Рада асоціації визначає графік імплементації Україною положень щодо запровадження найкращих наявних методик розрахунку граничних обсягів викидів для забруднюючих речовин з урахуванням висновків довідкових документів щодо найкращих наявних методик (BREFs) (ст. 14 (3–6) та 15 (2–4) Директиви) для існуючих установок;

– Рада асоціації невідкладно визначає графік імплементації Україною положень для нових та існуючих установок щодо: встановлення інтегрованої дозвільної системи; встановлення механізму моніторингу відповідності; встановлення граничних значень викидів від спалювання; підготовки програм зі скорочення загального річного обсягу викидів від існуючих установок (додаткове встановлення граничних значень викидів для існуючих установок).

[60]Відповідно до Додатку 1 Директиви № 2010/75 ЄС про промислові викиди (всеохоплююче запобігання і контроль забруднень) до переліку промислового обладнання, яке потребує дозволу, належить обладнання, яке застосовується у сфері виробництва та обробки металів. Зокрема, обладнання для кальцинування або спікання металевої руди (в тому числі сульфідної руди); виробництва чавуну в чушках або сталі (первинна та вторинна плавка), у тому числі безперервне лиття, із пропускною здатністю, що перевищує 2,5 т на годину; обробки залізистих металів (експлуатація станів гарячої прокатки із пропускною здатністю, що перевищує 20 т нерафінованої сталі за годину; експлуатація кузень із молотами, потужність яких перевищує 50 кДж на молот, якщо теплотворна здатність, що використовується, перевищує 20 МВт; застосування захисних плавлених металевих покриттів із витратами, що перевищують 2 т нерафінованої сталі на годину); експлуатації ливарних цехів із виробничою потужністю, що перевищує 20 т на день; обробки незалізистих металів (виробництво незалізистих нерафінованих металів з руд, концентратів або вторинної сировини за допомогою металургійних, хімічних або електролітичних процесів; плавка, у тому числі легування, незалізистих металів, у тому числі відновлені продукти та експлуатація ливарних цехів для незалізистих металів із потужністю плавки, що перевищує 4 т на день для свинцю та кадмію, або 20 т на день для всіх інших металів); обробки поверхні металів або пластикових матеріалів з використанням електролітичного або хімічного процесів, якщо об'єм чанів для обробки перевищує 30 куб. м.

5.3. Час та тривалість проведення реформ для покращення екологічної ситуації

Положення УА ***не містять вимог щодо негайного вкладання коштів у модернізацію підприємств або закриття заводів***. Навпаки, УА передбачає, що ***Україна сама визначатиме час та тривалість проведення реформ для покращення екологічної ситуації***. При цьому вітчизняні підприємства самі аналізуватимуть ризики своєї діяльності та обиратимуть оптимальний спосіб зменшення шкідливого впливу на довкілля, розроблятимуть і презентуватимуть план відповідним контролюючим органам, а держава лише стежитиме за процесом виконання робіт. Більше того, ЄС надасть фінансову допомогу для модернізації українських заводів. Тому, за умов зрозумілої політики Україна може претендувати на дешеві цільові кредити від ЄБРР чи ЄІБ та отримувати донорську допомогу від різних європейських установ.

Слід зазначити, що імплементація, або впровадження екологічних норм, зафіксованих у директивах і регламентах ЄС, Україні потрібні значно більше, ніж безпосередньо ЄС. Адже це не що інше, як чистіше повітря, вода, більш придатне до життя навколишнє природне середовище. Це врешті-решт якість життя населення країни та його здоров'я.

5.4. Напрями скорочення викидів в атмосферу парникових газів

У 2010 р. викиди парникових газів в Україні становили 383,2 млн т CO_2-екв. Галузь, яка в основному визначає рівень викидів парникових газів в Україні, – це промисловість. Частка викидів парникових газів промисловими підприємствами від загальних обсягів викидів протягом 2000–2010 рр. залишалася практично стабільною та становила 63±1%.

Одним із найбільших джерел викидів двоокису вуглецю серед промислових підприємств (понад 18,0%) є підприємства гірничо-металургійного комплексу України (майже 70 млн т CO_2).

Основною кінцевою продукцією ГМК України є сталь у вигляді виробів, прокату, труб та ін. Чавун та феросплави є основними напівфабрикатами для виробництва сталі.

Виробництво сталі посідає чільне місце в економіці України, а її експорт забезпечує значну частку валютних надходжень (42,8% у 2006 р. та 27,0% у 2013 р.). Від 70 до 80% виробленої в Україні сталі експортується (рис. 5.1).

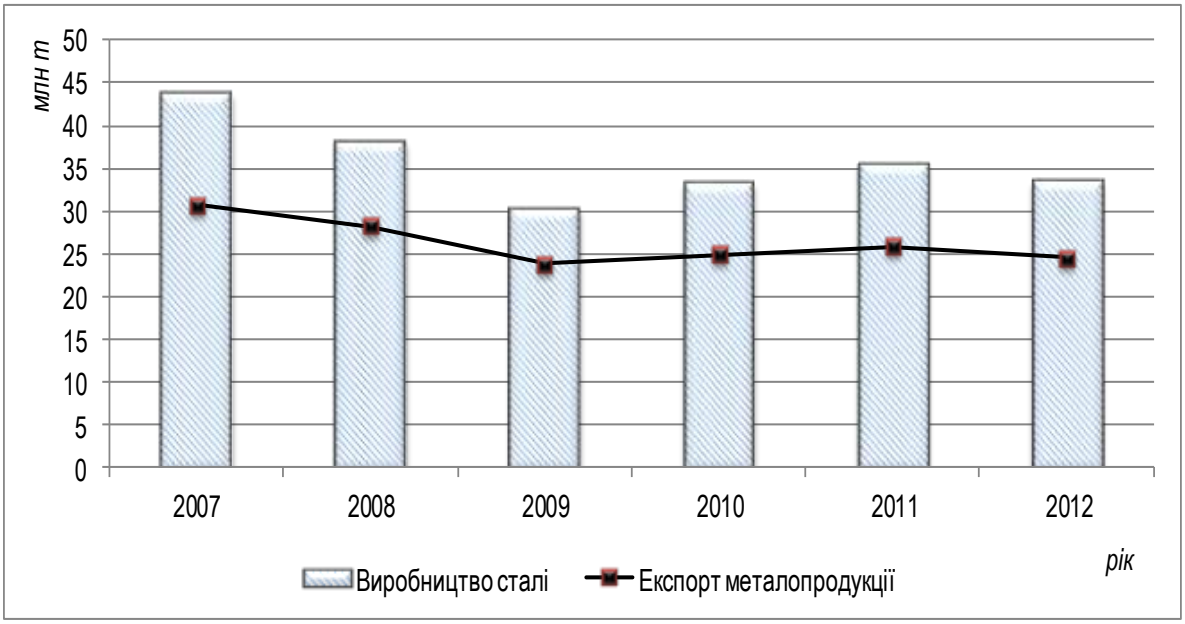


Рис. 5.1. Обсяги виробництва сталі та експорту металопродукції у 2007–2012 рр., *млн т*

Джерело: побудовано автором за даними: SteelStatisticsarchives 2007–2012 [Електронний ресурс] / WSA. – Доступний з : http://www.worldsteel.org; Виробництво основних видів промислової продукції у 2007–2012 рр. [Електронний ресурс] / Держстат України. – Доступний з : http://www.ukrstat.gov.ua/; Експорт-імпорт за країнами світу за 2007–2012 рр. Недорогоцінні метали та вироби з них [Електронний ресурс] / Держстат України. – Доступний з : http://www.ukrstat.gov.ua

Найбільший вплив на обсяги викидів CO_2 мають: обсяги виробництва чавуну; обсяги виробництва сталі; технічний стан виробничого обладнання; структура виробничих потужностей з виплавки сталі за способами її виробництва.

Так, енергомісткість виробництва чавуну на вітчизняних металургійних підприємствах на 30% вища, ніж на провідних підприємствах світу (табл. 5.1). Це зумовлено недостатнім використанням нових технологій, зокрема спалюванням пиловугільного палива (ПВП) у доменних печах.

Таблиця 5.1

Питомі витрати енергоресурсів на виробництво чавуну

Показник витрат	**Країни**		
	ЄС	**Китай**	**Україна**
Енергоресурси, *кг у. п./т*	483,4	477,4	637,8
в т.ч.			
кокс, *кг/т*	383	398	503,8
природний газ, *куб. м/т*	-	-	82,2
пиловугільне паливо, *кг/т*	104	120	16,9
Кисень, *куб. м/т*	62,3	63,9	81,5

Джерело: Галузева програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 р. Затверджено наказом міністра промислової політики України № 152 від 25.02.2009 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://energodom.org/zakonodatelno-normativnaya-baza-proektov/15-ukr/zakonukr/145-nakaz152

Значна частка енергоресурсів, що споживаються при виробництві чавуну в Україні, припадає на природний газ (щорічно майже 3,0 млрд куб. м), тоді як у провідних країнах світу газ при його виробництві практично *не використовується*. Особливо енергомістким є ***мартенівське виробництво*** сталі: витрати паливно-енергетичних ресурсів при цьому майже у п’ять разів більші (а природного газу – в 15 разів), ніж при конверторному виробництві (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Витрати енергоресурсів на виробництво сталі

Країна-виробник		**Споживання ПЕР,** *кг ум.п./т*
Україна	мартенівське виробництво	104,5
	конвертерне виробництво	22,4
	середнє по країні	68,4
Країни ЄС		17,4
Китай		17,7

Джерело: Галузева програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 р. Затверджено наказом міністра промислової політики України № 152 від 25.02.2009 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://energodom.org/zakonodatelno-normativnaya-baza-proektov/15-ukr/zakonukr/145-nakaz152

Наведені дані свідчать, що середня енергомісткість виробництва сталі в Україні майже в 4 рази вища порівняно з провідними країнами світу. При цьому навіть конвертерне виробництво в Україні на 28% більш енергомістке порівняно з конкурентами.

Разом із тим необхідно відзначити, що в конвертерному виробництві провідних українських металургійних підприємствах (ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг", ПАТ "Єнакіївській МЗ") досягнута більш низька енергомісткість порівняно з країнами ЄС.

У виробництві прокату українські металургійні підприємства за показниками енергомісткості теж значно поступаються основним конкурентам (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

Витрати енергоресурсів на виробництво прокату

Країна-виробник	**Споживання ПЕР,** *кг у.п./т*
Україна	*120,6*
Країни ЄС	*68,8*
Китай	*70,1*

Джерело: Галузева програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 р. Затверджено наказом міністра промислової політики України № 152 від 25.02.2009 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://energodom.org/zakonodatelno-normativnaya-baza-proektov/15-ukr/zakonukr/145-nakaz152

Висока енергомісткість виробництва пояснюється тим, що сьогодні в Україні продовжується експлуатування деяких апріорі неконкурентних застарілих металургійних потужностей (*мартенівські печі*) (рис. 5.2), які в умовах ринкової економіки можуть існувати лише за екстремально високих цін на металеву продукцію або за рахунок значних преференцій – здешевленого за рахунок державних дотацій газу, вугілля, електроенергії, пільг на залізничні вантажні перевезення тощо[61].

[61]Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України (реальний сектор економіки) : кол. моногр. / [Дейнеко Л.В., Осташко Т.О., Точилін В.О. та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАНУ А.І. Даниленка; д-ра екон. наук, проф. Л.В. Дейнеко; д-ра екон. наук, проф. В.О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ. – К., 2013. – 292 с. – С. 113.

Отже, головним і необхідним засобом скорочення викидів в атмосферу парникових газів є зниження енергомісткості металургійної продукції, результатом якого стане *подвійний економічний ефект*.

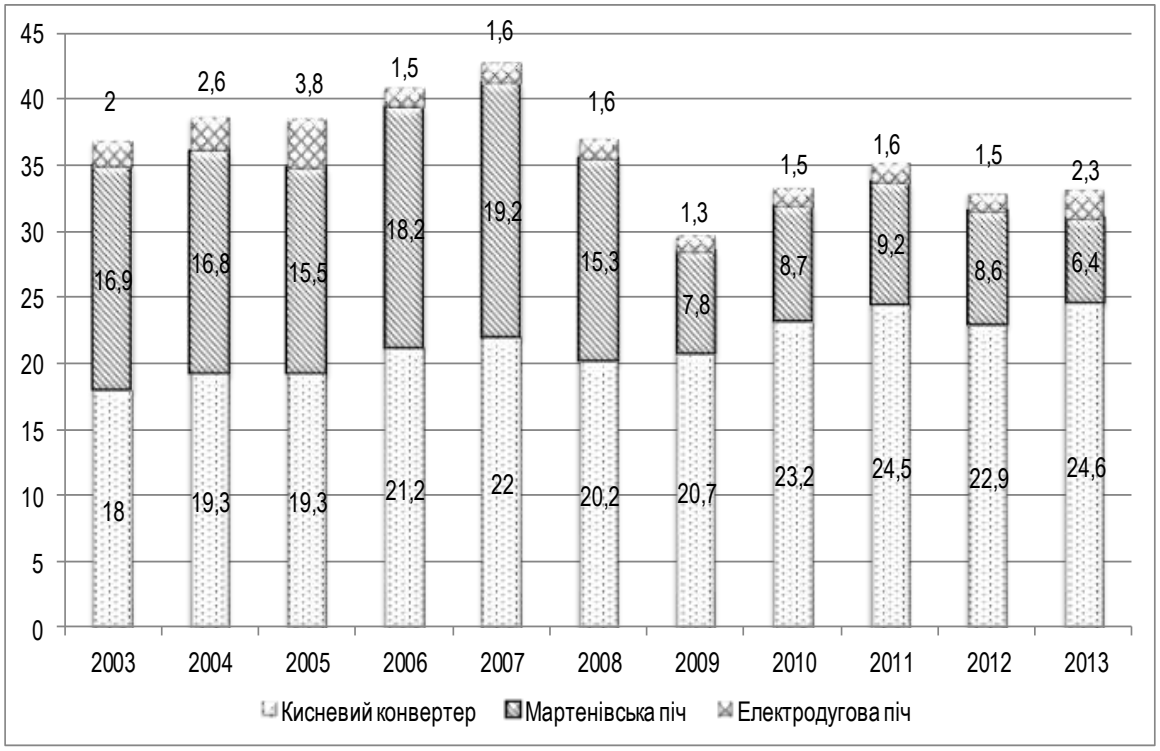


Рис. 5.2. Обсяги виробництва сталі в Україні за способами її виробництва у 2003–2013 рр., *млн т*
Джерело: побудовано автором за даними SteelStatisticalYearbook 2003–2013 [Електронний ресурс] / WorldSteelAssociation. – Доступний з : http://www.worldsteel.org

Основними причинами високої енергомісткості вітчизняної металопродукції є:

– висока енергомісткість основних технологічних процесів у чорній металургії (виробництво чавуну, сталі й прокату);

– високий ступінь зношування виробничих потужностей (понад 65% основних засобів повністю вичерпали строк експлуатації);

– низька ефективність допоміжних виробництв, насамперед енергетичного господарства;

– низький рівень використання вторинних джерел енергії;

– низький ступінь утилізації вторинних енергоресурсів, зокрема вторинних горючих газів (доменного, коксівного, конвертерного, феросплавного), тепла металу, пари, води, газів, відходів металургійного виробництва (залізовмісних шламів, шлаків, пилу тощо);

– низький рівень автоматизації та комп'ютеризації виробничих і організаційно-управлінських процесів.

З метою зниження енергомісткості металургійної продукції за рахунок розробки та впровадження прогресивних енергозберігаючих технологій та устаткування, підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів, оптимізації структури енергоспоживання, збільшення використання нетрадиційних джерел енергії та вторинних енергоносіїв власного виробництва Міністерством промислової політики України 25 лютого 2009 р. було затверджено Галузеву програму енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 р. №152[62].

Реалізація основних положень програми зумовить:

– підвищення ефективності використання у виробництві різних видів паливно-енергетичних ресурсів;

– зменшення енергомісткості продукції (робіт, послуг);

– зменшення викидів у атмосферу парникових газів;

– популяризації ідеології ефективного та раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів.

[62] Галузева програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 р. Затверджено наказом міністра промислової політики України № 152 від 25.02.2009 р. [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://energodom.org/zakonodatelno-normativnaya-baza-proektov/15-ukr/zakonukr/145-nakaz152

Безпосередньо у сфері ГМК України передбачається реалізація таких заходів:

– будівництво нових і модернізація існуючих аглофабрик;

– будівництво нових, реконструкція та модернізація існуючих доменних печей на основі автоматизації технологічних процесів, використання новітніх виробничих технологій та конструкційних рішень, а також утилізацію газів, що відходять;

– будівництво нових киснево-конверторних цехів;

– будівництво нових прокатних цехів із застосуванням автоматизованих систем управління технологічним процесом і нових технологій прокатки;

– технічне переозброєння енергетичного господарства підприємств ГМК на базі устаткування нового покоління;

– будівництво нових електрогенеруючих установок, які використовують вторинні енергоресурси;

– оснащення технологічних агрегатів теплоутилізаційними установками та системами випарного охолодження;

– модернізація та реконструкція агрегатів виготовлення гарячедеформованих зварних і холоднодеформованих труб;

– впровадження енергозберігаючих технологій та обладнання для термообробки;

– технічне переоснащення та введення в експлуатацію нових плавильних потужностей титаномагнієвого виробництва;

– освоєння нових технологій плавки та прокату титанового листа та виробів;

– будівництво установок сухого гасіння коксу та впровадження енергозберігаючих технологій;

– реконструкція та модернізація збагачувальних, огрудкувальних і агломераційних фабрик.

У цілому в гірничо-металургійному комплексі програмою передбачено розробку та впровадження 227 енергозберігаючих заходів на загальну суму 12,1 млрд дол. США, у тому числі у металургії – 66, по гірничорудних підприємствах – 58, по трубних підприємствах – 25, по коксохімічних підприємствах – 15, по підприємствах кольорової металургії та феросплавних заводах – 12, по вогнетривких підприємствах – 47.

5.5. Модернізація металургійних підприємств

Процес реконструкції та модернізації металургійних підприємств активізувався у 2003 р. (обсяг інвестицій у ГМК становив 331,1 млн дол. США). Проте цих інвестиційних ресурсів було явно недостатньо для проведення глибокої реструктуризації сектора й модернізації його застарілих виробничих потужностей. Саме через недостатність інвестиційних ресурсів власники металургійних підприємств сконцентрували свою інвестиційну політику не на докорінній модернізації усього ГМК України, а на швидкому проведені точкової реконструкції й капітального ремонту[63]. Окремі нові технології та види устаткування в існуючі виробництва вводилися тільки за умов швидкої економічної віддачі.

Така інвестиційна політика дозволила Україні дешевим способом нарощувати металургійне виробництво і максимально скористатися сприятливою кон'юнктурою, що складалася на світовому ринку чорного металу. У розрахунку на одну тонну виплавленої сталі інвестиції в модернізацію українського сектора чорної металургії дорівнювали 7–9 дол. США. Для порівняння: у Росії цей показник становив 15 дол. США, а в розвинених країнах при зношуванні основних засобів на рівні 20–25% досягає 25–30 дол. США.

Найбільші обсяги інвестицій (2224,5 млн дол. США) у підприємства ГМК України були зафіксовані у 2007 р. – майже 52 дол. США на тонну виробленої сталі (рис. 5.3).

Проте через фінансово-економічну кризу, наслідком якої стало зниження рівня рентабельності вітчизняних металургійних підприємств (рис. 5.4), практично всі металургійні підприємства були змушені призупинити всі інвестиційні програми і зараз, у кращому разі, роблять спробу завершити хоча б меншу частину від запланованого.

Це свідчить про те, що на сьогодні існує об'єктивна необхідність у модернізації виробничих потужностей металургійних підприємств, які у найближчі п'ять-шість років, за нашими розрахунками, потребуватимуть близько ***11,4 млрд дол. США*** (за курсом 13 грн/1 дол.) (близько ***1,9–2,3 млрд дол. США на рік***). Так, лише *повна заміна мартенівських потужностей* (за результатами виробництва 2013 р. – 6,4 млн т) потребуватиме 3,5 млрд дол. США, або 700 млн дол. США на рік.

[63]За наявності виробничого потенціалу, який значно перевищує внутрішні потреби країни, було визнано недоцільним будівництво нових металургійних заводів.

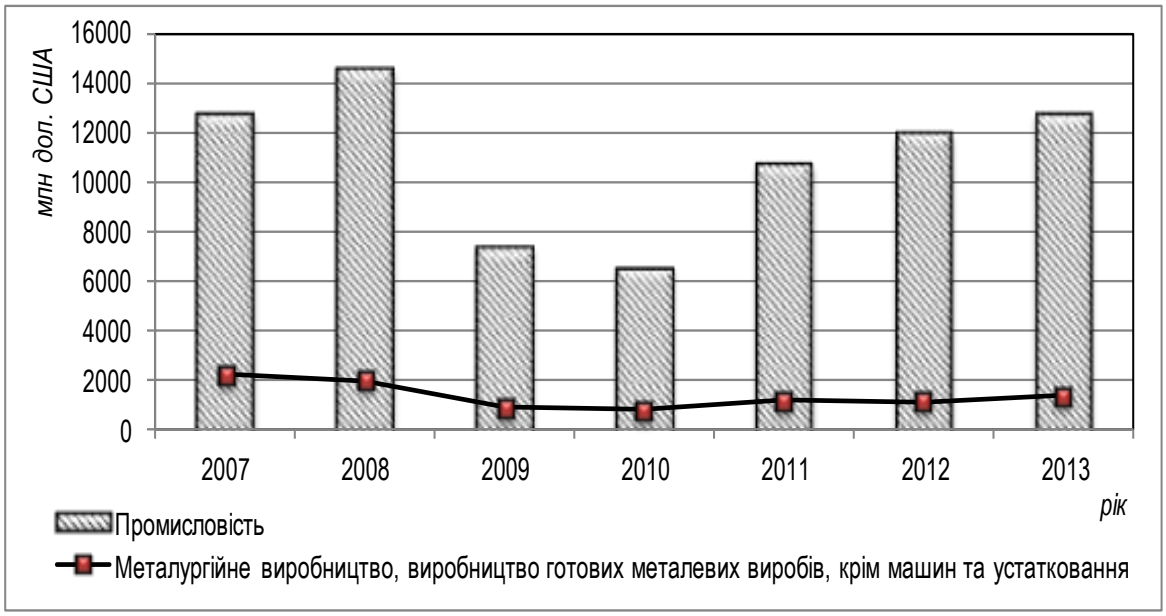


Рис. 5.3. Обсяги капітальних інвестицій у промисловість та підприємства ГМК України у 2007 – 2013 рр., *млн дол. США*

Джерело: побудовано автором за даними: Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності за 2007–2013 рр.[Електронний ресурс] / Держстат України. – Доступний з : http://www.ukrstat.gov.ua/.

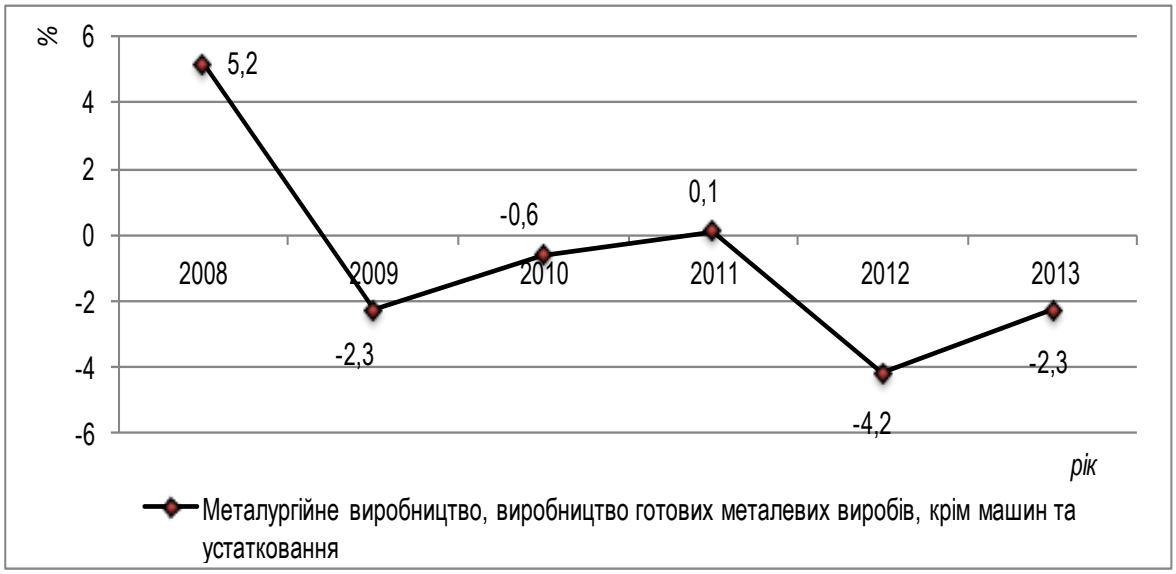


Рис. 5.4. Рівень рентабельності вітчизняних металургійних підприємств у 2008–2013 рр., *%*

Джерело: побудовано автором за даними: Рентабельність операційної діяльності великих та середніх підприємств за видами промислової діяльності за 2008–2013 рр.[Електронний ресурс] / Держстат України. – Доступний з : http://www.ukrstat.gov.ua/

5.6. Оцінка економічних ефектів від реалізації заходів з енергоефективності в металургійній галузі

Характер та масштаби економічних ефектів від реалізації заходів з енергоефективності в металургійній галузі істотно залежатимуть від рівня комплексності розгортання відповідних модернізаційних процесів у національній економіці загалом. Передусім це стосується одночасної активізації інвестиційної діяльності як промислових виробників, так і побутових споживачів.

Зокрема, як показують розрахунки, ***проведені на базі обчислюваної моделі загальної рівноваги***, за умов комплексної активізації інвестиційних процесів в економіці країни істотно зростає попит на продукцію вітчизняних виробників, особливо це стосується інвестиційно спрямованих та пов'язаних з ними видів економічної діяльності, до яких належить і металургійна галузь. При цьому у виробництві металів та готових металевих виробів ключову роль відіграватиме характер міжгалузе-

вих зв'язків цього виду економічної діяльності. Зокрема, активізація виробництва у сфері машинобудування та у будівельній галузі, в структурі проміжного споживання яких значну частку займають металеві вироби, зумовить зміну характеру економічних наслідків від реалізації заходів з енергоефективності. Як показують попередні розрахунки, у цьому разі, незважаючи на помірне підвищення собівартості виробництва ***(на 0,6–1,1%), спостерігатиметься відчутне зростання обсягів випуску у сфері виробництва металів та готових металевих виробів – на 7,4–9,7%***. Утім такі позитивні наслідки можуть мати місце лише за умов *реалізації комплексного підходу до впровадження заходів з енергоефективності та енергозбереження*.

Якщо інвестиції здійснюватимуть лише металургійні підприємства, то зростання собівартості виробництва продукції призведе до зниження їхньої конкурентоспроможності, а отримана в результаті впровадження заходів з енергоефективності економія ресурсів повністю не перекриє понесених витрат на енергоощадність. ***Наслідком такого сценарію для металургійної галузі буде помірне зростання собівартості виробництва (за попередніми оцінками на 0,2–1,2%) та зниження обсягів випуску продукції на 1,1–8,7% відповідно.***

5.7. Очікувані переваги від модернізації металургійних підприємств

Результатом модернізації металургійних підприємств стане так званий *"подвійний ефект"*. Зокрема, повномасштабне впровадження енергозберігаючих технологій і заходів, передбачених Галузевою програмою енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 р., дозволить одержати в ГМК України загальну економію паливно-енергетичних ресурсів у обсязі понад 9,1 млн т у.п. щорічно, у тому числі природного газу – 6,1 млрд куб. м, коксу – 5,0 млн т, електроенергії – 3,1 млрд кВт*год.

Загалом споживання паливно-енергетичних ресурсів скоротиться на 17%, природного газу – майже на дві третини. Загальні витрати енергоносіїв на виробництво чавуну, який є найбільш енергомістким напівфабрикатом у металургії, та прокату, кінцевого продукту, скоротиться більше ніж на 25%.

Слід зазначити, що реалізація запланованих інвестиційних проектів знизить питомі витрати паливно-енергетичних ресурсів при випуску основних видів продукції та наблизить їх показник до стандартів провідних країн світу, насамперед ЄС.

Завдяки скороченню споживання паливно-енергетичних ресурсів у ГМК України викиди парникових газів (в основному CO_2) знизяться більше ніж на 15,9 млн т щорічно.

Додаток 6
ОСОБЛИВОСТІ ГАРМОНІЗАЦІЇ СИСТЕМ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Європейська система технічного регулювання

У країнах ЄС сформована одна з найповніших та найефективніших систем технічного регулювання у світі. Вільне переміщення товарів базується на основі "Нового підходу" до технічної гармонізації та стандартизації (ухвалений Радою Європи 7 травня 1985 р.) і "Глобального підходу" у сфері оцінки відповідності (прийнятий Радою Європи 21 грудня 1989 р.). Особливістю європейської моделі технічного регулювання є принцип встановлення загальних вимог щодо безпеки та якості готової продукції, які застосовуються добровільно учасниками ринку, а також модульний принцип оцінки відповідності встановленим вимогам безпеки. Такий підхід одночасно дозволяє розширювати обсяги зовнішньої торгівлі ЄС з третіми країнами та захищати внутрішній ринок ЄС від небезпечної та неякісної продукції.

Згідно з європейською практикою укладання подібних угод, невід'ємним додатком до положень Угоди про ЗВТ повинен бути Протокол про оцінку відповідності та прийнятності промислової продукції АСАА (Угода про взаємне визнання Україною та ЄС сертифікатів відповідності на промислову продукцію). Такі угоди укладалися ЄС з країнами, які були кандидатами на членство в ЄС, та країнами Середземномор'я і дозволили продукції, яка охоплювалася цими угодами, вільно просуватися на внутрішньому ринку ЄС без додаткових процедур оцінки відповідності. Ефективність європейського підходу у сфері технічного регулювання підтверджується наявністю угод про взаємне визнання результатів оцінки відповідності з такими країнами, як Японія, США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Швейцарія, Ізраїль[64].

Європейський сертифікат відповідності ЄС (ЕС CertificateofCompliance, ЕС CertificateofConformity), що позначається відповідним знаком СЕ, потрібен за низкою директив Європейського Союзу та видається після здійснення модульної схеми сертифікації. В ЄС у сертифікаті відповідності зазначаються: найменування продукції; модель або модифікація; виробник продукції; нотифікований орган (уповноважений орган), що видав сертифікат; строк дії ЄС сертифікату про відповідність; номер і дата протоколу випробувань продукції із зазначенням гармонізованих стандартів, згідно з якими були проведені випробування та які застосовувалися до продукції;директиви Європейського Союзу, що застосовуються до конкретної продукції.

Сертифікати відповідності ЄС можуть бути видані структурами, розташованими виключно на території країн Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) і деякими структурами в Австралії, Канаді, Новій Зеландії, США, Японії. На території СНД та України таких структур немає, в тому числі й міжнародних, тому вони не мають юридичного права на випуск документації про відповідність директивам ЄС.

У ряді випадків Сертифікат відповідності ЄС, виданий з ідентифікаційним номером нотифікованим органом (NotifiedBody – уповноваженим органом), має обмежений строк дії. Зокрема, якщо продукція підпадає під четвертий додаток Директиви щодо машин і механізмів (Directive 2006/42/EC). У цьому разі строк дії Сертифікату відповідності ЄС обмежується п'ятьма роками з наступним підтвердженням.

Система технічного регулювання України

В Україні формування нової системи технічного регулювання почалося з часів вступу у СОТ. За зразок (до речі, також як і в країнах Митного союзу) було обрано відповідну європейську модель. На початок 2014 р. в Україні діяло більше технічних регламентів, гармонізованих з ЄС, ніж у МС. Ступінь гармонізації українських стандартів становить 25%, в той час як вимога ЄС – 80%. Однак залишаються проблеми формування механізмів впровадження та оцінки відповідності.

Характерним для системи технічного регулювання в Україні є те, що вона почала формуватися на основі узгоджених з ЄС вимог безпеки щодо таких продуктів, як: низьковольтне обладнання, машини й механізми, прості посудини високого тиску, електромагнітна сумісність, тобто за тими напрямами, за якими потенційно конкурентоспроможній продукції з ЄС буде легше просуватися на ринок України. Це, враховуючи нові вимоги до сталого розвитку та якості навколишнього середовища, бу-

[64] Модель технического регулирования, введенная в ЕС, является наиболее эффективной для международного сотрудничества [Електронний ресурс] //РБК Украина. – 2010. – 06 апреля. –Доступний з : http://www.wto.ru

дуть насамперед енергозберігаючі технології, сучасні системи електроприводу та теплопостачання, електропобутові пристрої і та ін.

У 2011 р. почалося реформування інфраструктури системи технічного регулювання, спричинене наміром розділу функцій та повноважень у цій сфері[65]. Тривалий час спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів, стандартизації, метрології, підтвердження відповідності був Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики (Держспоживстандарт), який було трансформовано в Державну службу технічного регулювання. Відповідно до Указу Президента України №270/2011 від 06.04.2011 р. Державну службу технічного регулювання України було ліквідовано, а її функції (крім функцій з реалізації державної політики з питань державного контролю у сфері захисту прав споживачів) покладено на Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та Державну ветеринарну та фітосанітарну службу України. Відповідно до цього ж Указу була створена нова державна структура – Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів (Держспоживінспекція України), яка є спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері державного контролю за дотриманням законодавства про захист прав споживачів. На базі ДП "УкрНДНЦ" створено робочу групу з питань утворення незалежного Національного органу стандартизації. У 2014 р. функції забезпечення формування та реалізації державної політики у сфері технічного регулювання (стандартизації, сертифікації, оцінки (підтвердження) відповідності, акредитації органів з оцінки відповідності, управління якістю), метрології та міжгалузевої координації в цих сферах покладені на департамент технічного регулювання Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

На зміну держаному нагляду, що був створений ще в 1993 р., в Україні запроваджується ринковий нагляд. У липні 2011 р. набули чинності ключові документи в цій галузі – Закони України "Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції" та "Про загальну безпеку нехарчової продукції". Ці закони втілюють у собі європейські принципи ринкового нагляду та базуються на основних процедурах і механізмах, що відповідають практиці країн ЄС. Сутність ринкового нагляду полягає в контролі готової продукції, а не процесів її виробництва, що значно зменшує втручання держави в діяльність підприємців. Але при цьому збільшується відповідальність виробника за невиконання встановлених вимог. Перелік органів ринкового нагляду затверджено постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку органів державного ринкового нагляду та сфер їх відповідальності".

Станом на 23 жовтня 2014 р. в Україні прийнято 45 технічних регламентів, перелік яких розміщено на сайті http://www.me.gov.ua в розділі "Технічне регулювання". Отже, на сьогоднішній день в Україні створено відповідну нормативно-правову базу, яка запроваджує нову систему технічного регулювання, що відповідає ключовим принципам системи технічного регулювання ЄС. Але її практичне впровадження натикається на певні перешкоди. Так, зокрема, на період до введення в дію технічних регламентів, підтвердження відповідності здійснюється через процедуру обов'язкової сертифікації. Таким чином, законодавчо проголошена добровільність стандартів фактично не діє, а повільний темп упровадження технічних регламентів не дає можливості повністю відмовитись від обов'язкової сертифікації.

Важливим питанням є також забезпечення прозорості торговельної політики, під якою розуміється ступінь відкритості та прогнозованості торговельної політики і практики. За інформацією WTO DocumentsOnline, найбільша кількість нотифікацій подається Україною у сфері технічних бар'єрів у торговлі (ТБТ) та санітарних та фітосанітарних заходів (СФЗ), що відповідає загальносвітовій практиці. Упродовж 2008–2012 років частка нотифікацій, які стосувались сфери ТБТ/СФЗ, у загальній кількості нотифікацій становила 79% у середньому у світі та 69% – в Україні. Велика кількість принагідних (adhoc) нотифікацій з питань ТБТ/СФЗ регулювання свідчить про активний розвиток цієї сфери нетарифних заходів у торгівлі як в Україні, так і в цілому у світі (рис. 6.1).

Зміни законодавства стимулюються кількома чинниками. З одного боку, відбувається гармонізація національних регулювань у сфері ТБТ/СФЗ з міжнародними стандартами. З іншого – створюється нове законодавство, яке спрямоване на забезпечення захисту життя та здоров'я людей, тварин і рослин, захисту довкілля тощо в умовах швидкого розвитку продуктів та технологій, наприклад, у відповідь на поширення ГМО продукції.

У 2012 р. зросла кількість коментарів, які Україна отримала на надіслані нотифікації. Упродовж цього року країна отримала 22 коментарі, тоді як протягом 2008–2011 рр. було отримано 33 коментарі. Зростання кількості коментарів може свідчити як про підвищений інтерес торговельних партнерів України до змін національного законодавства, так і про потенціал зростання торговельних бар'єрів для партнерів унаслідок цих змін. Переважна кількість коментарів надходить із розвинених

[65]Штефан Н.В. Технічне регулювання в Україні: проблеми та досягнення [Електронний ресурс] // Нормативні аспекти вимірювань. – Доступний з : http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/soi/2011_6/ shtef.pdf

країн, які мають налагоджений механізм аналізу нотифікацій та оцінки їх регуляторного впливу на торгівлю, а саме з ЄС, у тому числі окремих країн-членів, та США (рис. 6.2). Серед економік, які перебувають у процесі становлення (emergingeconomies), найбільше коментарів надійшло з Китаю.

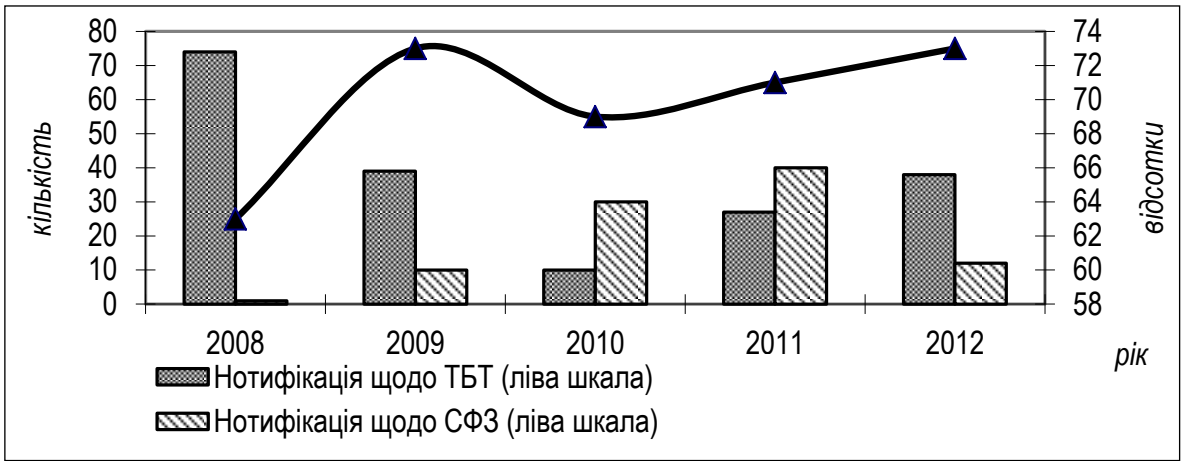


Рис. 6.1. Нотифікації щодо ТБТ/СФЗ серед нотифікацій України

Джерело: Звіт про діяльність України у сфері прозорості в рамках СОТ 2008–2012 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – К., 2013. – С. 11–13.

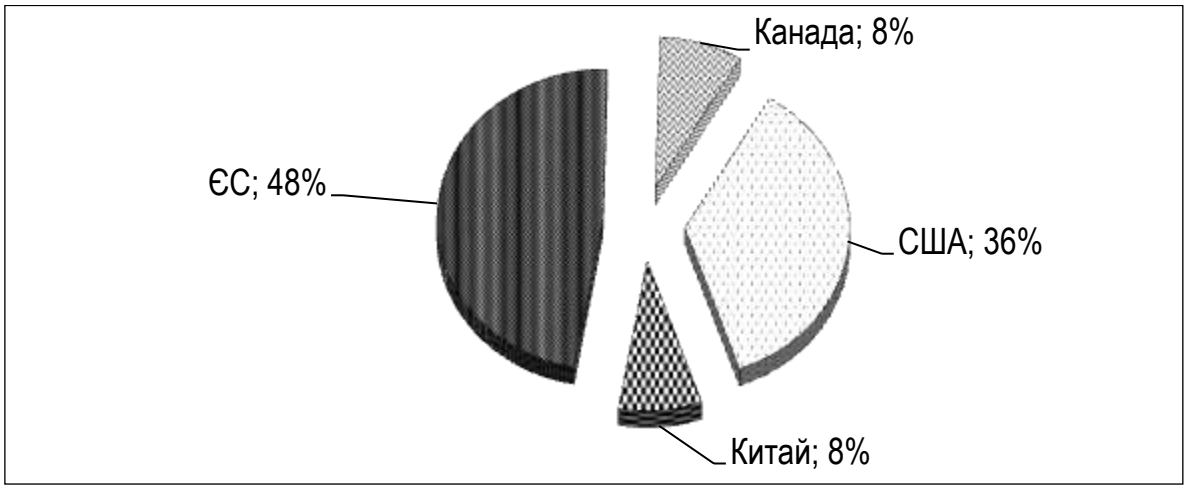


Рис. 6.2. Географічний розподіл коментарів до нотифікацій, отриманих Україною у 2008–2012 рр.

Джерело: Звіт про діяльність України у сфері прозорості в рамках СОТ 2008–2012 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – К., 2013. – С. 11–13.

Угода про оцінку відповідності та прийнятності промислових товарів є частиною Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (ст. 57, гл. 3 "Технічні бар'єри у торгівлі"). В тексті Угоди зазначено, що Україна вживатиме необхідних заходів з метою поступового досягнення відповідності технічним регламентам ЄС і систем стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС і зобов'язується дотримуватися принципів і практики, викладених в актуальних рішеннях та Регламенті ЄС. Особливо це стосується Рішення Європейського Парламенту та Ради № 768/2008/ЄС від 9 липня 2008 р. про загальну структуру (систему) маркетингу продукції та анулювання Рішення Ради № 93/465/ЄЕС, Регламенту Європейського Парламенту та Ради № 765/2008/ЄС від 9 липня 2008 р. про встановлення вимог для акредитації та ринкового нагляду, що стосується торгівлі продукцією.

Україна поступово має впроваджувати зведення європейських стандартів (EN) як національних стандартів, зокрема гармонізовані європейські стандарти, добровільне застосування яких вважатиметься відповідним вимогам, зазначеним у Додатку III до Угоди про асоціацію. Одночасно з таким використанням Україна має скасовувати конфліктні національні стандарти, зокрема застосування міждержавних стандартів (ГОСТ), розроблених до 1992 р. Графік виконання горизонтальних та галузевих заходів визначений у Додатку III до Угоди про асоціацію.

У рамках плану дій АСАА було визначено та погоджено з європейською стороною чотири пріоритетні сектори української промисловості (низьковольтне обладнання, машини й механізми, прості посудини високого тиску, електромагнітна сумісність), в яких здійснюватиметься доступ продукції на ринки сто-

рін на основі дії Угоди АСАА. Однак такі пріоритети мають бути доповнені іншими групами товарів, за якими Україна може збільшити експорт до ЄС (наприклад, високовольтне (силове) обладнання – дроти, кабелі, трансформатори, електродвигуни та ін., фармацевтична продукція) Укладення двосторонніх угод АСАА за окремими секторами сприятиме взаємному допуску промислової продукції між країною-партнером та ЄС без додаткових випробувань і процедур підтвердження відповідності.

Вплив технічних бар'єрів на обсяги та структуру взаємної торгівлі України та ЄС

Відповідно до даних "Глобального звіту сприйняття торгівлі", підготовленого для Світового економічного форуму, Україна посідає 83 місце у рейтингу за індексом сприйняття торгівлі серед 138 країн[66]. У документі наведено перелік найбільш проблемних факторів у торгівлі. Так, для експорту товарів визначено 13 факторів, а для імпорту 8 факторів, що являють собою перепону у торгівлі. Для міжнародної торгівлі одними з найбільших проблемних факторів є "технічні вимоги та стандарти за кордоном" для експортерів і "внутрішні технічні вимоги та стандарти" для імпортерів. За показником "Поширеність торговельних бар'єрів", що відображає, якою мірою нетарифні бар'єри (технічні вимоги та стандарти) обмежують здатність імпортних товарів конкурувати на внутрішньому ринку, Україна займає 118 місце. Фактично Україна ще не має такого інструменту захисту внутрішнього ринку (особливо продукції промислового виробництва), як система технічного регулювання.

Багато українських компаній давно працюють з країнами ЄС (34% усього українського експорту). Однак постачають вони в країни співдружності виключно сировину (75% всього експорту в ЄС): чорні метали, руди, зернові культури та продукти рослинного і тваринного походження. Євросоюз ж імпортує в Україну до 70% високотехнологічних товарів. Отже, на теперішній час склалася переважно сировинна характеристика українського експорту до ЄС (чорні метали, руди, деревина, зернові культури, насіння й плоди олійних рослин, жири та олії тваринного або рослинного походження), у той час як у структурі імпорту в Україну переважає частка готової та технологічної продукції (транспортні засоби, машинне обладнання, папір і картон, пластмаси і полімерні матеріали, хімічна продукція і будівельні матеріали, паливно-мастильні матеріали, фармацевтична продукція). Це при тому, що Україна за більшістю цих товарних груп має власні промислові потужності, проте поступається за стандартами якості та безпечності готової продукції (рис. 6.3).

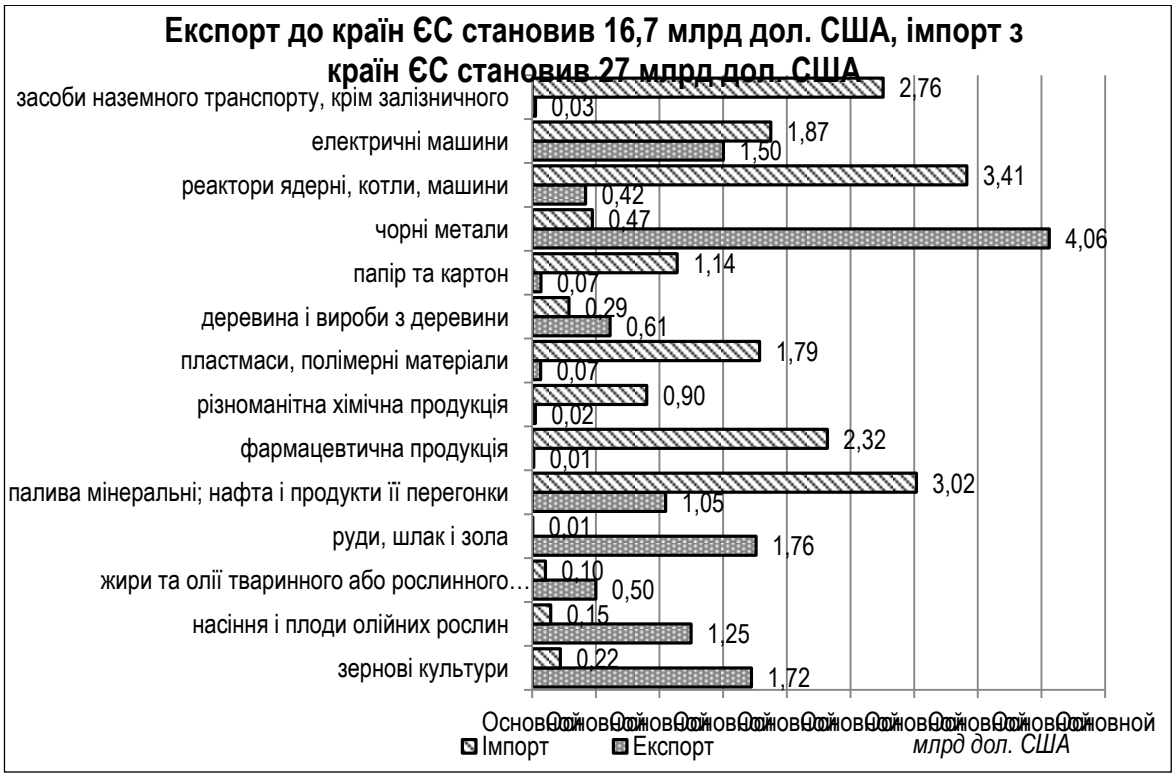


Рис. 6.3. Обсяги та структура зовнішньої торгівлі України та ЄС

Джерело: за даними Держстату України.

[66]The Global Enabling Trade Report 2014 [Електроннийресурс]/ World Economic Forum 2014. – Доступний з : http://www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014

Ефективність зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС постійно зменшується. Так, якщо у 2004 р. сальдо торговельного балансу між Україною та ЄС було позитивним та становило 1,46 млрд дол. США, то вже у 2005 р. різко змінило своє значення на негативне і становило -1,96 млрд дол. США, а у 2013 р. – вже -10,29 млрд дол. США. Тобто за останні 9 років негативне сальдо збільшилося більше ніж у 5 разів. Ці тенденції відображено на рис. 6.4.

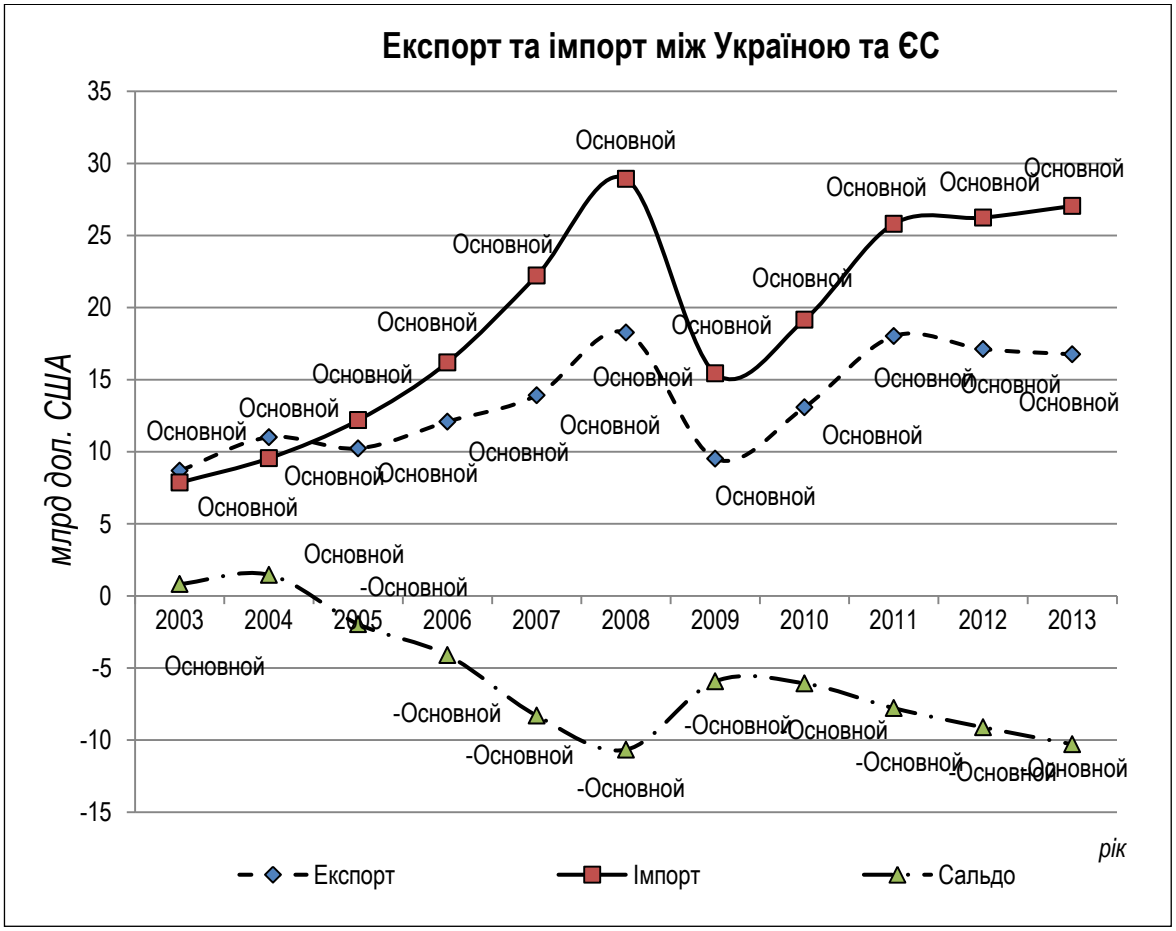


Рис. 6.4. Торгівля між Україною та ЄС

Джерело: за даними Держстату України.

Наявність технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС є суттєвою перешкодою для розширення обсягів та покращення структури взаємного товарообігу. Найбільш суттєвими бар'єрами в торгівлі між Україною та ЄС українські експортери вважають процедури забезпечення якості продукції, причому на всіх стадіях виробництва, починаючи від проектування[67]. Питання тестування й сертифікації займають друге за значущістю місце. Третім і четвертим важливими факторами є питання безпеки продукції як для людини, так і для навколишнього середовища. Отже, головним напрямом розширення обсягів товарообігу між Україною та ЄС після запровадження режиму ЗВТ є усунення технічних бар'єрів у торгівлі, зокрема гармонізація систем технічного регулювання.

Хоча більшість великих компаній не відчувають труднощів, пов'язаних з дотриманням технічних стандартів на різних стадіях просування товарів, багато українських компаній-респондентів заявили, що конкретні, пов'язані з торгівлею технічні регламенти, досить обтяжливі для них. Більше того, досвід нинішніх нових членів ЄС (країни Центральної та Східної Європи) показує, що разом із розвитком економіки країни і зміною структури виробництва (і експорту) в бік технологічно просунутих продуктів, експортери України також будуть більш стрімко дотримуватись технічних стандартів ЄС. Стандарти матимуть важливіше значення у відносному плані також через очікувану ліквідацію традиційних захисних заходів, таких як митні тарифи. Це означає, що різні технічні норми ЄС можуть стати в майбутньому навіть більшим бар'єром, ніж зараз.

[67]Non-tariff barriers in Ukrainian export to the EU / [Jakubiak M., Maliszewska M., Orlova I., Rokicka M., Vavryschuk V.] // CASE Reports /Center for Social and Economic Research. – No. 68/2006. – Warsaw, 2006. – P. 68.

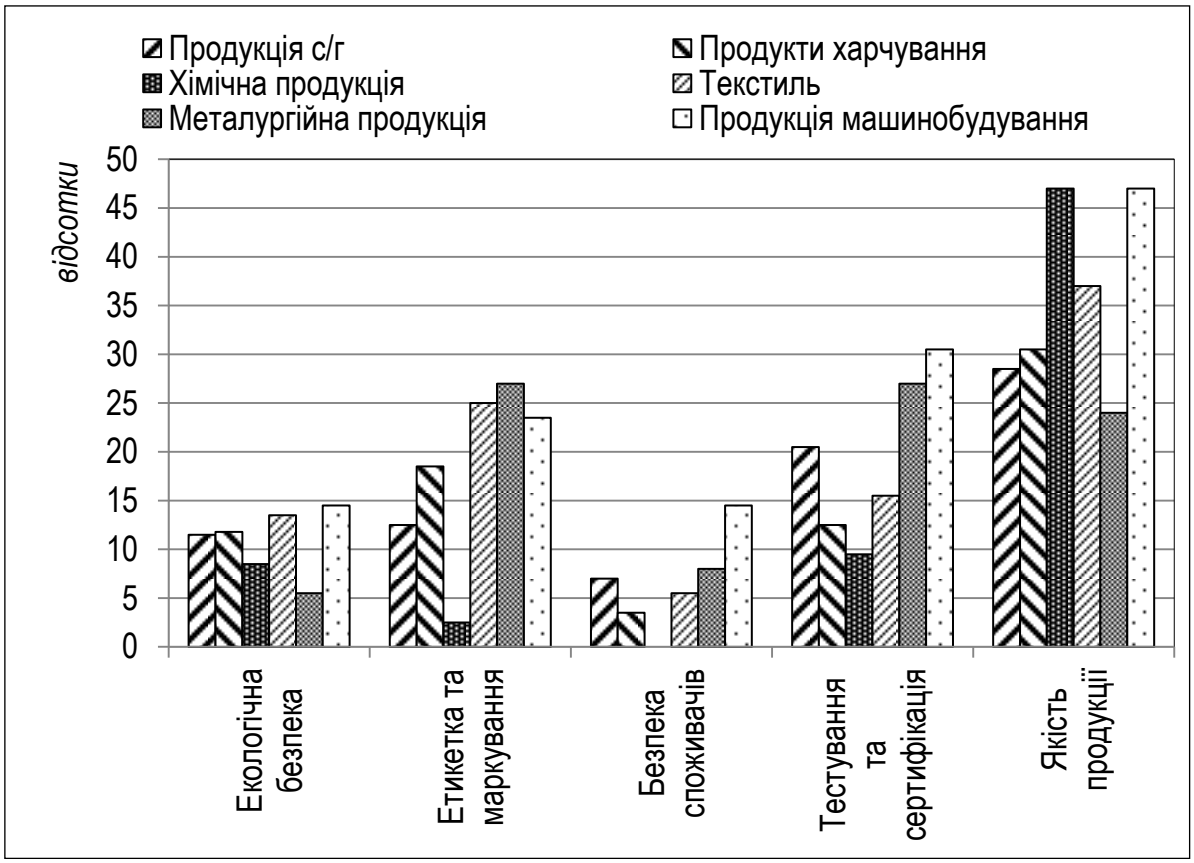


Рис. 6.5. Види технічних стандартів, які перешкоджають експорту на ринок ЄС,
% компаній які згадують конкретний вид стандарту,
за результатами опитування 510 українських компаній-експортерів
Джерело: за даними CenterforSocialandEconomicResearch (Warsaw).

Секторальний аналіз показує, що стандарти якості продукції є найбільш важливими для всіх видів товарів, за винятком харчових продуктів. Вимоги до етикетування і маркування, а також щодо випробувань та сертифікації промислової продукції є більш суворими, ніж стандарти якості для продуктів харчування. Близько 45% експортерів сільськогосподарської та текстильної продукції сприймають стандарти якості продукції як обмежувальні, в той час як ці стандарти є менш важливими для інших видів товарів (рис. 6.5).

Наскільки впливовим фактором у зовнішній торгівлі є дотримання стандартів якості, свідчить такий показовий приклад. У 2013 р. істотно похитнувся вітчизняний ринок твердого біопалива. Польща – ключовий ринок збуту для українських виробників – скасувала дотації для ТЕС, що працюють на змішаному паливі. Попит на паливні брикети в Польщі скоротився вдвічі, а вітчизняні виробники, які продавали полякам понад 80% своєї продукції, так і не змогли вийти на ринки інших країн ЄС. У Польщі основні споживачі біопалива – підприємства, а в інших країнах ЄС – домогосподарства. Природно, що вимоги до якості біопалива у побуті набагато вищі й український товар на європейські ринки не пустили.

Сегментація за типом експортованих товарів показує, що інтенсивність інвестицій у різних секторах нерівномірна. Компанії, що продають продукцію металургії та хімічної промисловості витрачають невеликі інвестиції на відповідність вимогам ЄС. Можна припустити кілька гіпотез, що можуть це пояснити:

– стандарти ЄС і українські стандартив цих секторах суттєво не відрізняються, і компанії можуть забезпечити дотримання стандартів ЄС без додаткових інвестицій;

– компанії в цих секторах зробили необхідні інвестиції раніше. Дивно, але компанії, що виробляють і продають текстильну продукцію, були лідерами в плані витрат, пов'язаних з виконанням вимог ЄС. Така ситуація, ймовірно, показує високий рівень участі виробників у міжнародній торгівлі через давальницькі операції. В результаті українські компанії повинні відповідати дуже суворим вимогам своїх партнерів на ринку ЄС (рис. 6.6).

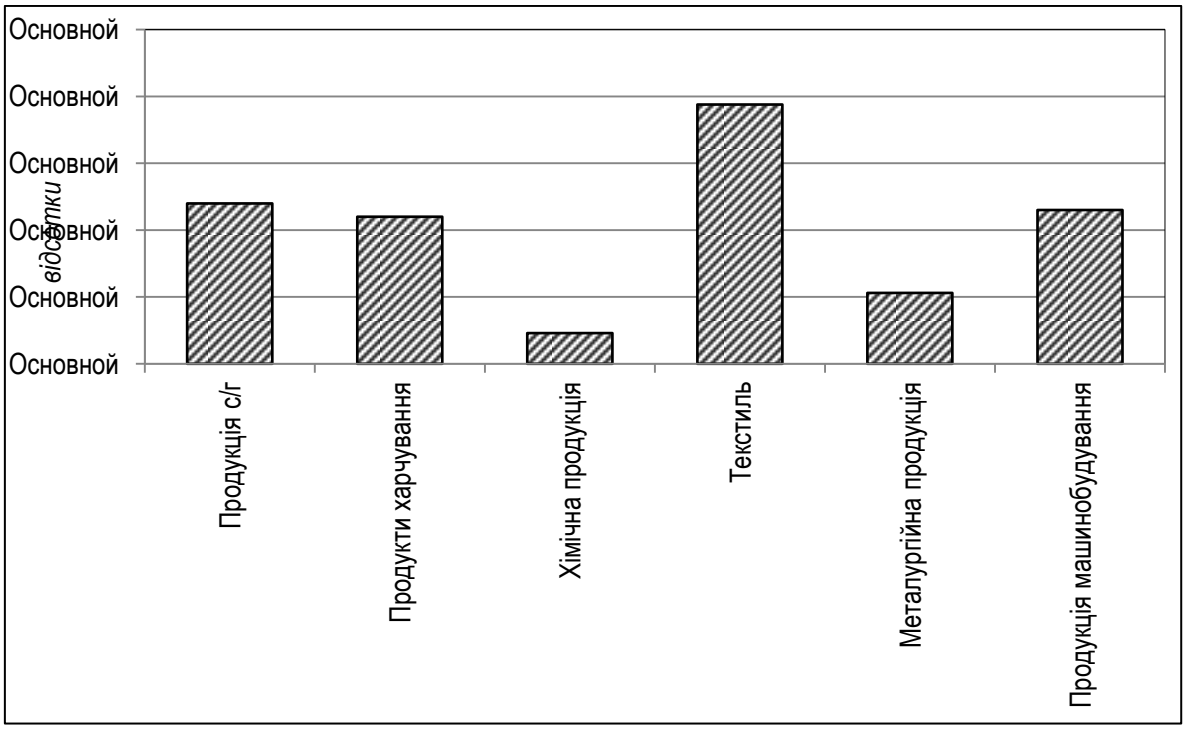


Рис. 6.6. Відсоток загальних щорічних витрат виробництва на забезпечення продуктів відповідності нормам ЄС (сегментація за видами експортованих товарів), *за результатами опитування 510 українських компаній-експортерів*

Джерело: за результатмиCenterforSocialandEconomicResearch (Warsaw).

Дорожня карта гармонізації систем технічного регулювання.

21.12.2009 р. між Урядом України та ЄС було укладено Угоду про сприяння та фінансування процесу гармонізації систем технічного регулювання. Вона створила передумови для надання Україні фінансової допомоги шляхом реалізації програми "Сприяння взаємній торгівлі шляхом усунення технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та Європейським Союзом". Загальний бюджет програми становить 39 млн євро. Кошти прямої бюджетної підтримки ЄС мають надійти до Державного бюджету України чотирма траншами.

19.05.2010 р. Кабінет Міністрів України ухвалив розпорядження "Про затвердження плану першочергових заходів щодо реформування системи технічного регулювання". Передбачалося повністю створити інституційне забезпечення нової системи технічного регулювання за два роки. Але фактично навіть на кінець 2014 р. затверджений план заходів не виконано, особливо в частині темпів прийняття технічних регламентів та стандартів.

2.12.2010 р. ухвалено Закон України "Про ринковий нагляд та контроль нехарчової продукції".

Значним проривом стало ухвалення у квітні та червні 2014 р. трьох прогресивних законів у сфері технічного регулювання ("Про скорочення кількості дозволів", "Про метрологію та метрологічну діяльність", "Про стандартизацію"), які дають їй більше прозорості й зрозумілості. Їх ухвалення стало кроком на шляху виконання Угоди про асоціацію. В результаті зменшився перелік дозвільних документів для бізнесу і відбулося зближення з європейською системою метрології. Окреме важливе місце займає закон про стандартизацію, який законодавчо закріплює добровільну природу національних стандартів з чітко визначеними винятками і передає функції національного органу зі стандартизації від органу влади – державному підприємству. В подальшому Україні необхідно прийняти більше 3000 стандартів (прийнято близько 800).

У більшості національних законодавчих актів України, що є технічними регламентами по суті, принципи Угоди про технічні бар'єри у торгівлі СОТ щодо їх розроблення, прийняття і застосування не застосовуються. Таким чином Україна як член СОТ не може дотримуватися своїх зобов'язань щодо своєчасного інформування інших членів СОТ про встановлення національних адміністративних положень, що впливають на торгівлю.

Також у національному законодавстві не враховано вимоги європейського законодавства, зокрема, директив Нового та Глобального підходу щодо нотифікації органів з оцінки відповідності з урахуванням вимог, яким повинні відповідати такі органи та порядку їх призначення. Немає у нас і норм

про надання органам з оцінки відповідності презумпції відповідності певним вимогам, що також передбачено директивами Нового та Глобального підходу.

До 1 січня 2016 р.відтерміновано початок дії економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Таким чином, лише за один рік Україна має здійснити радикальні кроки на шляху усунення технічних бар'єрів у торгівлі з ЄС. Отже, завданням України на найближчий час залишається ухвалення закону "Про технічні регламенти та оцінку відповідності" (проект закону підготовлений 25.05.2014 р.), що у свою чергу забезпечить виконання Угоди про оцінку відповідності та прийнятності промислових товарів з ЄС (Угода з оцінки відповідності та визнання промислових виробів, угода АССА). Комітет Верховної Ради України з питань промислової та інвестиційної політики 26 вересня 2014 р. визнав можливим ухвалити за основу законопроект №4954 "Про технічні регламенти та оцінку відповідності".

У законопроекті передбачається об'єднати норми законів "Про підтвердження відповідності", "Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності", декрету КМУ №46-93 від 10.05.1993 р."Про стандартизацію і сертифікацію" та ін. Це дозволить:

– визначити технічними регламентами санітарні правила і норми, інші правила, норми, стандарти, застосування яких є необхідним відповідно до Угоди, обов'язковим для всіх членів СОТ, у т. ч. для України;

– увести норму про необхідність подачі подань про розроблені проекти технічних регламентів, а також оприлюднення текстів проектів технічних регламентів на завершальній стадії їх розробки;

– адаптувати національне законодавство про технічні регламенти та оцінку відповідності до законодавства ЄС;

– ввести в розробку технічні регламенти, які розробляються на основі директив Нового та Глобального підходу ЄС і вимог, відповідних вимогам до розробки аналогічних актів ЄС;

– визначити кінцеву дату скасування обов'язкової сертифікації продукції та одночасного введення оцінки відповідності деяких видів товарів що підлягають обов'язковій сертифікації.

Кабінет Міністрів України розраховує затвердити Національний план імплементації Угоди про асоціацію з ЄС. Водночас уряд розраховує створити двосторонні робочі органи українських міністерств із відповідними відомствами Європейської комісії з метою імплементації Угоди.

Додаток 7
ФІНАНСОВІ РИНКИ І МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА

7.1. Особливості фінансових ринків нових країн – членів ЄС напередодні інтеграції

У більшості країн ЦСЄ структура фінансових ринків подібна та її основні риси зумовлені нерівномірністю і незрілістю розвитку ринкових відносин.

Країни, що вступали в ЄС у 2004 р., мали три ключові особливості фінансового сектора: 1) відносно низький рівень фінансового посередництва; 2) сильне домінування комерційного банківського сектора над ринками капіталу, а також 3) значну іноземна участь у фінансовому секторі.

Рівень фінансового посередництва напряму пов'язаний зі ступенем економічного розвитку і таким чином зростатиме та поглиблюватиметься на тлі позитивної економічної динаміки.

Банківський сектор залишається основним у забезпеченні фінансово-економічного розвитку нових країн – членів ЄС, оскільки ринки капіталу здебільшого невеликі за обсягами, волатильні і низьколіквідніі не можуть запропонувати гідну альтернативу банківському фінансуванню.

Нарешті високий ступінь іноземної участі у фінансовому секторі визначається значною інтеграцією економік ЦСЄ із Західною Європою, що, з одного боку, забезпечує імунітет від "зараження" фінансовими шоками на ринках, що розвиваються, упродовж останніх криз, а з іншого – робить країни надзалежними від фінансових кондицій "старих" членів ЄС, і, зокрема, їхніх банківських систем. Будь-які потрясіння в цих системах або проблеми окремих банків, які є стратегічними іноземними інвесторами в ЦСЄ, можуть мати значні наслідки для дочірніх компаній та філій у нових країнах-членах[68].Загалом дослідження показують, що чим більш інтегрованою з ЄС є країна, тим більш розвинені її банківський та страховий ринки. Високий ступінь інтеграції визначає підвищення конкурентоспроможності та розширення доступності фінансових продуктів на національному ринку. Створення єдиного фінансового ринку ЄС дає можливості компаніям продавати свої фінансові послуги в цілому регіоні ЄС, а ринки нових членів ЄС забезпечують хороші можливості для зростання західних фінансових установ, деякі з яких уже активно діяли в "нових" регіонах. З іншого боку, компанії нових країн-членів є менш конкурентоспроможними на ринках старих членів ЄС[69].

Після розширення ЄС у фінансовому секторі вихід на іноземні ринки через дочірні компанії залишився найбільш популярною формою входу, попри те, що транскордонне надання фінансових послуг збільшилось.

Європейські регуляторні вимоги були спрямовані в основному на інтеграцію фінансових ринків в умовах лібералізації транскордонних угод, проте доповнювалися міжнародними зусиллями щодо узгодження та запровадження, наприклад, вимог до капіталу. Таким чином, дерегуляція в умовах транскордонної лібералізації, з одного боку, та одночасне більш жорстке регулювання на наднаціональному рівні, з іншого боку, сприяли підвищенню ефективності фінансової інтеграції (переважно за рахунок останнього чинника)[70].Особлива роль у розвитку фінансових ринків країн ЦСЄ належить міжнародним чинникам: для перехідних економік цих країн найбільш однозначно вона виявилася через вплив МФО на стратегію розвитку фінансових ринків (фінансова і технічна допомога; загальний контекст рішень щодо першочергових реформ у фінансовому секторі тощо).

7.2. Основні підсумки і проблеми інтеграції до ЄС фінансового сектора для країн ЦСЄ

Інтеграція фінансового сектора відбувалась у ЄС як частина плану створення єдиного європейського ринку, що почав реалізовуватися близько 20 років тому. Загалом ідея єдиного ринку себе виправдала, хоч і зі значними застереженнями. Створення єдиного ринку зумовило зростання конкуренції та нарощування експорту в більшості галузей промисловості, що зробили їх привабливішими для прямих іноземних інвестицій та сприяли розвитку національних фінансових систем[71].

---

[68]Financial sectors in EU Accession Countries [Електронний ресурс]/ ed.Thimann C. ; European Central Bank. – July, 2002. – Доступний з :https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialsectorseuaccessionen.pdf [accessed 06 Jan. 2015]

[69]Kozarević S., Pevessin L., Valentinuz G. Efficiency of the Transition of Insurance Markets In South-Eastern European Post-Communist Countries [Електронний ресурс] // South-Eastern Europe Journal of Economics. – 2013. –№ 2.–P.139–164. – Доступнийз: http://www.asecu.gr/Seeje/issue21/issue21-kozarevic-peressin-valentinuz.pdf [accessed 06 Jan. 2015]

[70]Pichler A., Steiner K., Fink G., Haiss P. Financial Integration in Europe: Effects on Markets and Economic Growth[Електроннийресурс] / Vienna University of Economics and Business. – July, 2007. – Доступнийз: http://m.wu.ac.at/europainstitut/previous/forschung/pichleretal.pdf [accessed 06 Jan. 2015]

[71]Vetter, S. The Single European Market 20 years on: Achievements, unfulfilled expectations & further potential. Deutsche Bank Research [Електроннийресурс] // EU Monitor.– Oktober 31, 2013. – Доступнийз : https://www.dbresearch.com/PROD/
DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD0000000000322897/The+Single+European+Market+20+years+on%3A+Achievements,+unfulfilled+expectations+%26+further+potential.pdf [Accessed 06 Jan. 2015]

У свою чергу інтеграція фінансових ринків в ЄС основним з наслідків мала зниження вартості капіталу як для компаній, так і для фізичних осіб. Запровадження євро, як і єдиних регуляторних правил щодо фінансових послуг, поглибили та пришвидшили інтеграцію.

Ще до початку фінансової кризи у 2007 р. інтеграція ринків капіталу сприяла значним вигодам як інвесторів, так і споживачів фінансових послуг:

– знизилися ставки банківських позик та доходностей державних облігацій (що є базовою вартістю позики);

– компанії почали надавати перевагу ринковим механізмам фінансування (зокрема через облігації) порівняно з банківським кредитуванням.

Проте фінансова криза 2007–2011 рр. уповільнила інтеграцію фінансових ринків, підвищила вартість капіталу та дисперсію ставок в ЄС[72].

З урахуванням ваги фінансового сектора (фінансові послуги становлять близько 6% від ВВП ЄС), фінансовий розвиток може сприяти економічному зростанню в ЄС через декілька каналів, зокрема, зниження операційних витрат та ширші можливості для розподілу ризику і, відповідно, більш ефективного розподілу ресурсів.

ЄМС (EMU) та запровадження євро свого часу забезпечили потужний імпульс до поглиблення фінансової інтеграції в ЄС, створюючи потенціал для формування великих та ліквідних фінансових ринків. Усунення валютного ризику в зоні євро стимулювало попит на транскордонні фінансові послуги в ЄС, активному поширенню яких продовжували заважати досить значні транзакційні витрати. Прогрес фінансової інтеграції в ЄС суттєво відрізнявся в різних секторах, найактивніше розвиваючись у сегментах, що не потребували переміщення застави.

Досить інтегрованим у зоні євро став ***ринок похідних фінансових інструментів***, де значну роль відігравали торги євровідсотковимисвопами та європейськими фондовими індексами. Повністю інтегрованими стали і грошові ринки, про що свідчить використання EONIA (EuroOvernightIndexAverage) та EURIBOR (Euro Inter-Bank OfferedRate) як єдиних цінових показників. Водночас низка перешкод (технічні, нормативні, фіскальні та юридичні), пов'язаних з клірингом та розрахунками за операціями, що включають обмін ліквідності під заставу, стримують подальшу інтеграцію сегментів ринку цінних паперів під забезпечення (наприклад, комерційних та казначейських облігацій).

На ринках ***облігацій*** запровадження євро сприяло утворенню більш однорідного ринку з конвергентними ставками доходності серед держав – членів єврозони. Більш ліквідний та об'ємний ринок облігацій, деномінованих в євро, стимулював зростання обсягів нових облігаційних випусків, порівняно з випусками в національних валютах.

У торгівлі ***акціями*** вплив упровадження євро був найсильнішим на інвесторів, які через усунення валютного ризику отримали можливість без додаткових ризиків переорієнтуватися з локальних ринків на "загальноєвропейський". Проте подальшій інтеграції на ринку цінних паперів і надалі заважає неефективність клірингових і розрахункових процесів.

Економічна інтеграція стимулювала значний обсяг M&A у ***банківському секторі***, що як і до євроінтеграційних процесів залишався домінуючим у забезпеченні фінансування в зоні євро. Проте консолідація відбувалася в основному за національною ознакою, що було викликано низкою правових та політичних бар'єрів. Відсутність транскордонної банківської інтеграції призводила до високої дисперсії роздрібних відсоткових ставок, зокрема для споживчих кредитів та іпотеки. Ці відмінності визначались структурними відмінностями між державами-членами в роздрібному банківському секторі, у тому числі різними правилами захисту прав споживачів, податкового обліку доходів від депозитів, а також структурними факторами, такими як рівень технологій, ступінь інтеграції та конкуренції у національних фінансових секторах.

Інтеграцію ***ринкової інфраструктури*** в ЄС відображає злиття фондових бірж Європи, де Euronext об'єднав біржі в Амстердамі, Брюсселі, Парижі та Лісабоні, а скандинавсько-балтійський ринок сформувався за участі бірж Копенгагену, Стокгольму, Гельсінкі, Таллінна, Риги та Вільнюсу. Деякий прогрес був досягнутий і в інтеграції платіжних систем, зокрема, через вдосконалення системи TARGET (до версії 2) та поступової уніфікації клірингових та розрахункових систем.

Основні складнощі щодо фінансової інтеграції в ЄС стосуються клірингу та розрахунків (де транскордонні операції є більш дорогими порівняно з внутрішніми угодами), сектора роздрібної торгівлі фінансовими послугами (щодо іпотечного та споживчого кредитування та платіжних послуг) та наглядових механізмів ЄС (де більша прозорість необхідна для гарантування ефективності та стабільності фінансової системи та інвестиційних ринків)[73].

---

[72]20 Years of the European Single Market: Together to New Growth [Електронний ресурс] / European Commission. – 2002. – Доступний з : http://ec.europa.eu/internal_market/publications/docs/20years/achievements-web_en.pdf[accessed 06 Jan. 2015]

[73]IlzkovitzF., DierxA., KovacsV., Sousa N. Steps towards a deeper economic integration : the Internal Market in the 21th century. A contribution to the Single Market Review [Електронний ресурс]/ European Commission.Directorate

7.3. Досвід Польщі в контексті фінансової інтеграції з ЄС

Переговорний процес щодо вступу Польщі в ЄС почався 31 березня 1998 р., а закінчився у грудні 2002 р., коли був підписаний Договір про приєднання.

Процес інтеграції відбувався багато в чому синхронно з трансформаціями економічної та політичної системи, що здійснювались після відходу від комуністичної доктрини. Таким чином, здебільшого законодавчі акти ухвалювалися відповідно до правил ЄС, що сформувало значний зв'язок польської фінансової системи з фінансовими системами країн ЄС ще до офіційного вступу Польщі в ЄС.

Серед спеціально здійсненихзаконодавчих змін варто відзначити: забезпечення свободи руху капіталу та послуг, функціонування окремих видів фінансових посередників, центрального банку та грошово-кредитної політики, нагляду та системи розрахунків, покликаних зміцнити стабільність та підвищити капіталізацію фінансової системи, а також поліпшити якість правової, судової та технологічної інфраструктури.

Таким чином, сам вступ до ЄС у 2004 р.істотно не змінив нормативно-правові та регулятивні вимоги до польських компаній, а, навпаки, став імпульсом для розвитку польського фінансового сектора та його тісної інтеграції з фінансовими ринками інших держав-членів.

Ще до 2004 р. багато європейських фінансових інститутів уже працювали в Польщі, але євроінтеграція дала їм можливість відкривати філії в Польщі на підставі правила єдиного паспорта. Так, у 2003 р. кредитні установи з країн – членів ЄС взагалі не мали філій у Польщі, а вже в 2007 р. 14 філій мали сукупні активи понад 9,5 млрд євро. У 2012 р. таких філій налічувалося вже 23.

Активи польського фінансового сектора зростали ще до вступу в ЄС, і тенденція посилилась надалі: у 2006 р. зростання досягло рекордного рівня 22,4% річних. Загалом зростання було викликано двома факторами: (1) припливом прямих іноземних інвестицій та (2) європейським фондуванням.

Упродовж 2004–2007 рр. приплив ПІІ був набагато вищий, ніж протягом п'яти років до приєднання, досягнувши майже 51 млрд євро – тобто приблизно 13 млрд євро щорічно. Для порівняння, приплив прямих іноземних інвестицій у 1999–2003 досяг 32,2 млрд євро, тобто тільки 6,4 млрд євро на рік у середньому. Таке зростання ПІІ в основному забезпечувалося значним збільшенням довіри до польської економіки після її інтеграції в ЄС та оцінками її позитивних економічних перспектив.

Така динаміка припливу капіталу мала й негативні наслідки, зокрема підвищення курсу польського злотого, в результаті зростання попиту на локальну валюту. Це у свою чергу здорожчувало польські товари та послуги, які ставали менш конкурентоспроможними на внутрішньому й зовнішньому ринках, з усіма негативними наслідками для виробництва та рівня зайнятості. Проте зростання курсу злотого було нівельовано підвищенням продуктивності праці, що дозволило уникнути макроекономічних втрат[74].

7.4. Монетарний механізм розвитку економік ЄС:деякі висновки для України

На сьогодні більшість країн ЄС (18 з 28) входять до зони євро, що дозволяє їм використовувати єдиний монетарний механізм регулювання економічного розвитку шляхом визначення обсягів грошової емісії і рівня ключової відсоткової ставки.

Проте, незважаючи на вагомі досягнення (зокрема, низьку інфляцію, зростання обсягів торгівлі товарами і послугами, потоків прямих інвестицій тощо), досить швидко виявилось, що об’єднання багатьох країн в єдину валютну зону має не тільки позитивні наслідки, пов’язані з конвергенцією національних економік, зниженням транзакційних видатків і єдністю монетарної політики, а й негативні, обумовлені різними рівнями розвитку політичних, економічних, банківських і фіскальних систем країн-членів, їхніми інституційними особливостями, та, як наслідок, – фінансовою фрагментацією EMU, коли окремі фізичні та юридичні особи з однаковим профілем, але які працюють у різних країнах (одні – у так званих безпечних, а інші – у тих, що належать до групи ризику), отримують різні кредити і під різні відсотки. Звідси – викривлення базових умов господарювання і проблеми з функціонуванням економіки єврозони.

Особливо наочно це проявилось під час європейської кризи суверенних боргів – явища, інспірованого фінансовою кризою у США, але корені якого криються в іманентних властивостях самої єврозони, зокрема, у відносно слабкому рівні інтеграції країн-членів. Більше того, банки з найсильніших європейських економік також несуть свою частку відповідальності за поширення цієї "хвороби" зі Сполучених Штатів до Європи, тому що вони також робили масові інвестиції в структуровані фінансові продукти.

General for Economic and Financial Affairs // European Economy. –January, 2007. – № 21. Доступний з : http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication784_en.pdf [accessed 06 Jan. 2015]

[74]Alfred Janc, MichałJurek, PawełMarszałek. Financial System in Poland [Електронний ресурс]// FESSUD –Studies in Financial Systems. – 2013. –№ 7. –Доступний з : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0CCsQFjAC&url=http%3A%2F%2Ffessud.eu%2Fwp-content%2Fuploads%2F2012%2F08%2FPoland-Studies-July-2013.pdf&ei=mA3GVPWGLuTHygPUmYKwBw&usg=AFQjCNG_AMa2EJoFoDC-zieEwHO6IShdzQ&sig2=CJko5_gxy5UvvC-nCV9m7w&bvm=bv.84349003,d.bGQ [accessed 06 Jan. 2015]

Для подолання наслідків боргової кризи як ЄЦБ, так і національними урядами було вжито низьку заходів щодо монетарного стимулювання ділової активності (зниження ставок рефінансування за кредитами і депозитами, "кількісного пом'якшення" шляхом придбання ЄЦБ фінансових активів у комерційних банків та інших приватних підприємств), оздоровлення суверенних і банківських балансів. Це дозволило, хоч і не одразу, стабілізувати ситуацію і вийти на траєкторію економічного зростання.

Такий стан справ обумовлений комплексом причин.

По-перше, європейські країни, що входять до валютного союзу, позбавлені можливості використовувати плаваючі валютні курси національних валют для коригування макроекономічних дисбалансів, а такі компенсаційні механізми, як еластичність національних цін і заробітних плат, мобільність робочої сили і фіскальні трансферти, в теперішніх умовах не єдостатньо дієвими і надійними.

По-друге, використання єдиної монетарної політики за принципом "один розмір пасує всім" без належної прив'язки до інших складових економічної політики, насамперед бюджетно-податкової, в країнах з великим різноманіттям і рівнем розвитку політичних, соціально-економічних та інституційних структур пов'язане з системними втратами ефективності і результативності.

По-третє, принципове значення має незавершеність інституційної структури та фрагментарність механізмів управління в EMU. Зокрема, хоча питання загальноєвропейського банківського нагляду і бюджетних правил активно обговорювались ще під час підготовки EMU, вони так і залишились у компетенції національних урядів, що з часом стало джерелом багатьох проблем, зокрема, теперішніх суперечок між Францією і Німеччиною з приводу дотримання вимог Маастрихтських угод щодо граничного дефіциту бюджету, між центром і периферією ЄС щодо цілей і методів економічної політики та ін. Усе це обумовило необхідність подальшого просування європейських інтеграційних процесів, тепер уже в напрямі реалізації концепції чотирьох союзів ("4-Unions") – бюджетного, банківського, економічного й політичного.

На сьогодні ситуація в єврозоні характеризується поступовим поліпшенням раціональних очікувань економічних суб'єктів, але економічне відновлення є недостатнім і нерівномірним. Інфляція – на занадто низькому рівні (суттєво менше цільових 2%) і занадто тривала, фінансові ринки, як і раніше, залишаються фрагментованими. Такий стан справ перешкоджає відновленню економічної рівноваги і суттєвому прогресу у скороченні боргів і безробіття.

Останні дії ЄЦБ у сфері монетарної політики, включаючи зниження ставки й негативні ставки за депозитами, а також політична підтримка нових програм банківського кредитування компаній повинні сприяти вирішенню проблем фінансової фрагментації й низької інфляції. Але якщо інфляція залишатиметься занадто низькою, ЄЦБ має розглянути заходи щодо подальшого суттєвого розширення балансу (як це було зроблено ФРС США) шляхом покупки активів, яка вже триває, незважаючи на ризики відпливу капіталів.

Перегляд монетарної політики ЄЦБ щодо подальшого пом'якшення (усього на боротьбу з дефляцією і низькими темпами зростання економік єврозони ЄЦБ має намір витратити 1 трлн євро)сприятиме середньо- й довгостроковому послабленню курсу єдиної європейської валюти проти долара США, що може мати певний позитивний вплив на конкурентоспроможність країн EMU. В умовах, коли ФРС США оголосила про завершення програми кількісного пом'якшення, а ЄЦБ, навпаки, націлений на чергове пом'якшення монетарної політики, подальше посилення долара США проти євро можна вважати цілком імовірним. Єврозоні потрібен дешевий євро – слабка валюта сприяє збільшенню позитивного сальдо рахунку поточних операцій. Особливо це необхідно периферійним країнам, для яких розширення експортного потенціалу є одним із найбільш важливих факторів економічної стабілізації.

Велике значення для вирішення теперішніх проблем єврозони має також подальше просування структурних реформ. Зокрема, потрібно створювати альтернативні джерела фінансування через сек'юритизацію ринків, особливо для МСП, які зіштовхуються з найбільшими проблемами в частині доступу до банківського кредитування. Потрібні також заходи щодо стимулювання попиту і усунення специфічних для окремих країн структурних недоліків, особливо у сфері молодіжного безробіття, яке тепер у низці країн є неприпустимо високим (до 50 і більше відсотків).

У цілому ж розвиток економічних подій у єврозоні протягом останніх років іще раз підкреслив, що хоча монетарна політика є серйозним важелем вирішення сучасних проблем, у тому числі з суверенними боргами, проте вона не здатна надійно вирішити проблеми економічного відновлення, навіть у поєднанні з належним чином синхронізованою фіскальною політикою і в умовах подальшої конвергенції національних економік. Вирішальне значення для цього мають фундаментальні фактори і, насамперед, створення такого інституційного середовища, в якому європейські підприємства зможуть успішно конкурувати з економічними суб'єктами з неєвропейських країн. А це залежить від чинників, які виходять за рамки безпосередньо монетарної політики – цін на енергоносії, інвестицій в освіту, НДДКР, розвитку інфраструктури, успіхів неоіндустріалізації тощо. Зазначені тенденції й прогнози повинні враховуватись при орієнтації на європейську інтеграцію України.

Додаток 8
ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ

8.1. Показники закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти в Україні

Показник	За всіма процедурами закупівлі				з них за деякими видами процедур закупівель:								Без застосування процедур закупівлі			
					відкриті торги				закупівлі у одного учасника							
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Кількість учасників – переможців, *од. – усього,*	49991	66268	89533	66907	32924	51552	46009	29694	2476	5442	36338	32286	x	x	x	x
у т.ч. резидентів	49842	66015	89259	66778	32820	51398	45881	29620	2433	5348	36198	32233	x	x	x	x
нерезидентів	149	253	274	129	104	154	128	74	43	94	140	53	x	x	x	x
Кількість укладених договорів, *од. – усього*	55337	79139	103052	76478	37230	63223	54911	34959	3068	6186	40799	36403	1593171	1905020	2065944	1836047
з них: з резидентами	55188	78791	102754	76343	37133	62975	54772	34876	3018	6092	40642	36353	1592713	1904298	2065462	1835241
з нерезидентами	149	348	298	135	97	248	139	83	50	94	157	50	458	722	482	806
Ціна укладених за рік договорів для закупівлі, *млрдгрн – усього*	172,1	325,1	428,1	185,5	96,7	216,5	208,2	95,98	70,1	97,3	215,2	87,96	181,4	158,3	194,5	95,3
з них – за рахунок коштів:																
– Державного бюджету	23,1	55,4	65,3	49,7	12,8	31,8	37,9	28,5	8,4	21,7	27,0	21,0	10,8	10,6	11,5	12,9
– бюджету АР Крим	0,36	0,6	2,9	0,54	0,32	0,36	0,8	0,4	0,007	0,013	2,1	0,15	0,32	0,3	0,3	0,3
– місцевих бюджетів	13,4	21,4	34,0	30,6	10,2	18,2	17,5	16,4	2,2	2,6	15,4	13,8	15,4	19,4	16,8	14,9
– державних, казенних, комунальних підприємств	58,9	86,3	95,9	40,9	44,9	66,7	77,4	34,9	12,9	12,9	15,6	5,4	12,2	25,6	34,2	29,1
– господарських товариств з часткою держави понад 50%	73,8	157,0	225,5	55,7	27,2	97,2	72,1	11,2	45,4	58,3	153,2	44,3	140,7	100,7	129,1	35,4
Обсяг фактичних видатків за рік за договорами, укладеними поточного року, *млрдгрн*	77,4	135,9	202,4	79,7	48,2	79,1	64,0	35,7	25,6	53,2	137,3	43,4	204,8	91,5	60,7	53,6
Обсяг фактичних видатків за рік за договорами, укладеними в попередні роки, що виконуються, *млрдгрн*	24,8	90,7	56,8	45,5	14,9	61,7	36,8	25,8	8,7	28,2	18,7	19,1	30,6	112,6	125,3	49,3
Загальна сума фактичних видатків за рік на закупівлі за державні кошти, *млрдгрн*	102,2	226,6	259,2	125,2	63,1	140,8	100,8	61,5	34,3	81,4	156,0	62,5	235,4	204,1	186,0	102,9

Джерело: складено за даними Держстату України.

8.2. Акти Європейського Союзу та завдання приведення законодавства України у сфері державних закупівель у відповідність до *acquis* ЄС

(відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і його державами-членами, далі – **Угода**)

Назва акта	Сфера регулювання	Умови доступу до ринку України* (для країн ЄС)	Умови доступу до ринку ЄС* (для України)	Завдання для Україницодо імплементації
Перший етап				
Стаття 150 (частина 2-а) Угоди	Інституційна реформа (визначення центрального органу виконавчої влади, уповноваженого на забезпечення політики у сфері держзакупівель)	Можливість взаємодії у сфері держзакупівель та координації процесу адаптації законодавства	Можливість взаємодії у сфері держзакупівель та координації процесу адаптації законодавства	Розроблення й прийняття відповідного нормативно-правового акта у строк, не пізніше, ніж через 6 місяців з дати набрання чинності Угодою
Стаття 150 (частина 2-б) Угоди	Інституційна реформа (визначення незалежного органу з перегляду рішень, прийнятих замовниками під час укладання контрактів)	Можливість перегляду рішень, прийнятих замовниками під час укладання контрактів	Можливість перегляду рішень, прийнятих замовниками під час укладання контрактів	Розроблення й прийняття відповідного нормативно-правового акта у строк, не пізніше, ніж через 6 місяців з дати набрання чинності Угодою
Стаття 151 Угоди, правила та принципи державних закупівель, які регулюються *acquis* ЄС	Основні стандарти для укладення будь-яких контрактів, визначених пп. 2–15 цієї статті Угоди (публікування, визначення виконавця контракту, судовий захист)	Контракти на поставку товарів для центральних органів влади	Контракти на поставку товарів для центральних органів влади	Розроблення й прийняття відповідних нормативно-правових актів у строк, не пізніше, ніж через 6 місяців з дати набрання чинності Угодою
Стаття 152 Угоди	Планування адаптації законодавства (комплексна "дорожня карта", що включає всі реформи стосовно адаптації законодавства та розвитку інститутів)	Довідковий документ для координації і контролю виконання робіт з адаптації законодавства (після позитивного висновку Комітету з питань торгівлі ЄС)	Довідковий документ для координації і контролю виконання робіт з адаптації законодавства (після позитивного висновку Комітету с питань торгівлі ЄС)	Розроблення "дорожньої карти" та подання її до Комітету з питань торгівлі на погодження до початку адаптації законодавства, але не пізніше, ніж через 6 місяців з дати набрання чинності Угодою
Другий етап				
Директива №2004/18/ЄС (базові елементи, визначені Додатком XXI-B до Угоди)	Координація порядків надання державних контрактів щодо виконання робіт, постачання товарів та надання послуг	Контракти на поставку товарів для державних, регіональних і місцевих органів влади та організацій публічного права	Контракти на поставку товарів для державних, регіональних і місцевих органів влади та організацій публічного права	Розроблення й прийняття відповідних нормативно-правових актів упродовж трьох років з дати набрання чинності Угодою
Директива №89/665/ЄЕС (базові елементи, визначені Додатком XXI-C до Угоди)	Координація законів, підзаконних актів та адміністративних положень про застосування процедур перевірки присудження контрактів на державні поставки та виконання державних робіт	Забезпечення доступу до необхідних процедур оскарження рішень стосовно укладення контрактів на поставку товарів для державних, регіональних і місцевих органів влади та організацій публічного права	Забезпечення доступу до необхідних процедур оскарження рішень стосовно укладення контрактів на поставку товарів для державних, регіональних і місцевих органів влади та організацій публічного права	Розроблення й прийняття відповідних нормативно-правових актів упродовж трьох років з дати набрання чинності Угодою
Третій етап				
Директива №2004/17/ЄС (базові елементи, визначені Додатком XXI-D до Угоди)	Координація процедури закупівель установ, що діють у водному, енергетичному, транспортному та поштовому секторах	Контракти на поставку товарів для всіх замовників комунального та інфраструктурного секторів	Контракти на поставку товарів для всіх замовників	Розроблення й прийняття відповідних нормативно-правових актів упродовж чотирьох років з дати набрання чинності Угодою
Директива №92/13/ЄЕС від 25 лютого 1992 р. (зі змінами) (базові елементи, визначені Додатком XXI-E до Угоди)	Координація законів, правил та адміністративних положень, які стосуються застосування правил Співтовариства щодо процедур укладення контрактів осіб, які працюють у секторі води, енергетики, транспорту та телекомунікацій	Доступ до відповідних процедур захисту прав, пов'язаних із укладенням контрактів у сфері водного, енергетичного, транспортного господарства та телекомунікацій	Доступ до відповідних процедур захисту прав, пов'язаних із укладенням контрактів у сфері водного, енергетичного, транспортного господарства та телекомунікацій	Розроблення й прийняття відповідних нормативно-правових актів упродовж чотирьох років з дати набрання чинності Угодою

*Згідно зі ст.154 Угоди ефективне і взаємне відкриття відповідних ринків здійснюватиметься поступово та одночасно, на умовах взаємності. РішеннящодО початку наступногоетапувідкриття ринку приймається на підставіоцінкиякостіухваленогоУкраїноюзаконодавства, а такожйого практичного застосування. ТакаоцінкарегулярноздійснюватиметьсяКомітетомзпитаньторгівлі.

Закінчення додатку 8.2

Назва акта	Сфера регулювання	Умови доступу до ринку України* (для країн ЄС)	Умови доступу до ринку ЄС* (для України)	Завдання для України щодо імплементації
Четвертий етап				
Директива №2004/18/ЄС: а) інші необов'язкові, але рекомендовані до впровадження, елементи (Додаток XXI-F до Угоди); б) інші обов'язкові елементи (Додаток XXI-G до Угоди)	Регулювання державних контрактів і рамкових угод, укладених централізованими закупівельними органами, та зарезервованих контрактів, а також окремих процедур закупівель, включаючи електронні аукціони, і правил щодо оприлюднення оголошень і прозорості Правове регулювання винятків з договорів концесії на надання послуг та державних концесій на виконання робіт, а також контрактів, укладених концесіонерами, які є органами державної влади та які не є органами державної влади. Правове регулювання конкурсів проектів	Контракти на надання послуг і виконання робіт та концесійні договори всіх замовників.	Контракти на надання послуг і виконання робіт та концесійні договори всіх замовників	Розроблення й прийняття відповідних нормативно-правових актів упродовж шести років з дати набрання чинності Угодою (по п. "а" – на розсуд України які елементи Директиви впроваджувати і в які строки)
Директива №89/665/ЄЕС із змінами, внесеними Директивою №2007/66/ЄС (інші обов'язкові елементи, визначені Додатком XXI-H до Угоди)	Виняток з положення про мораторій та регулювання прискореної процедури визнання нікчемності контракту	Забезпечення доступу до необхідних процедур оскарження рішень стосовно укладення контрактів	Забезпечення доступу до необхідних процедур оскарження рішень стосовно укладення контрактів	Розроблення й прийняття відповідних нормативно-правових актів упродовж шести років з дати набрання чинності Угодою
П'ятий етап				
Директива №2004/17/ЄС: (інші необов'язкові, але рекомендовані до впровадження, елементи, визначені Додатком XXI-I до Угоди)	Регулювання рамкових угод, динамічних систем закупівель та зарезервованих контрактів і контрактів та рамкових угод, укладених централізованими закупівельними органами, а також правил оприлюднення оголошень, що використовуються як засіб запрошення до участі в конкурсній процедурі, оголошень про присудження контракту та використання електронних аукціонів	Контракти на надання послуг і виконання робіт для всіх замовників комунального та інфраструктурного секторів	Контракти на надання послуг і виконання робіт для всіх замовників комунального та інфраструктурного секторів	Розроблення й прийняття відповідних нормативно-правових актів упродовж восьми років з дати набрання чинності Угодою (на розсуд України які елементи Директиви впроваджувати і в які строки)
Директива №92/13/ЄЕС із змінами, внесеними Директивою №2007/66/ЄС (інші обов'язкові елементи, визначеніДодатком XXI-J до Угоди)	Виключення з положення про мораторій та регулювання процедури визнання нікчемності контракту	Доступ до відповідних процедур захисту прав, пов'язаних із укладенням контрактів, та процедур оскарження рішень стосовно укладення контрактів	Доступ до відповідних процедур захисту прав, пов'язаних із укладенням контрактів, та процедур оскарження рішень стосовно укладення контрактів	Розроблення й прийняття відповідних нормативно-правових актів упродовж восьми років з дати набрання чинності

Науковевидання

БиконяОлександрСергійович
БородінаОленаМиколаївна
Брус СвітланаІванівна
Бублик ЄвгенОлександрович
ВенгерВіталійВасильович
ВишневськаОленаМиколаївна
ГуменюкВасиль Васильович
Дячук ОлександрАнатолійович
Карпов Валерій Михайлович
Кобута ІринаВікторівна
КрисановДмитроФедосович
КудрицькаНаталіяВасилівна
ЛєнівоваГанна Володимирівна
ЛірВікторЕріхович
НикифорукОленаІгорівна
ОлефірВолодимирКостянтинович
Осипов ВолодимирМиколайович
Остапенко Анна Юріївна
Осташко Тамара Олексіївна
ПодолецьРоман Здиславович
Прокопенко Катерина Олексіївна
Пустовойт Олег Валентинович
Серебренніков Богдан Сергійович
ЧепелєвМаксим Григорович
ШелудькоНаталіяМихайлівна
Шкляр АндрійІгорович
ШубравськаОленаВасилівна
ЮхимецьРоман Сергійович

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: РЕКОМЕНДАЦІЇ НА ОСНОВІ ДОСВІДУ КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Науковадоповідь

За редакцією
академіка НАН України***В.М.Гейця***
чл.-кор. НАН України***А.І.Даниленка***
чл.-кор. НААН України***Т.О.Осташко***

Редактори: *І.І.Бажал, І.І.Нестеренко, В.М.Ускова,Т.П.Тацій*
Оригінал-макет: *С.В.Чимбай*

Підписано до друку 15.01.2015 р.
Формат 64х84/8.
Ум.друк. 12,09арк. Обл.-вид. 9,1арк.
Тираж 80 прим. Замовлення №

Поліграфічнадільниця ДУ "Інститутекономіки та прогнозування НАН України"
вул. Панаса Мирного, 26, м. Київ, 01011