

СТЕНОГРАМА

засідання комітетських слухань на тему: "Стратегічні орієнтири поглиблення торговельно-економічних відносин України з країнами Європейського Союзу в умовах дії Угоди про асоціацію"

05 липня 2021 року

Веде засідання заступник голови Комітету з питань економічного розвитку КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Отже, колеги, я пропоную починати наші сьогодні комітетські слухання. Я вдячний всім, хто сьогодні до нас завітав, у нас надзвичайно важлива тема, вона називається "Стратегічні орієнтири поглиблення торговельно-економічних відносин України з країнами Європейського Союзу в умовах дії Угоди про асоціацію".

Приводом для наших слухань є відкриття можливості перегляду економічної частини Угоди про асоціацію. Це дуже важлива для України можливість, покращити доступ своїх товарів на європейський ринок і говорити про свої економічні інтереси. Ці слухання проводить Комітет Верховної Ради з питань економічного розвитку. Ми готові починати. Сьогодні у нас буде декілька змін учасників, як би цієї такої умовної президії.

І я запрошую до слова голову Комітету Верховної Ради України з питань економічного розвитку Дмитра Андрійовича Наталуху. Дмитро Андрійович, будь ласка, просимо вас.

НАТАЛУХА Д.А. Дякую дуже, Дмитро Давидович. Колеги, я дякую, що ви знайшли час бути присутніми тут. Надзвичайно важлива тема, мені здається, що сьогодні вона як ніколи актуальна, особливо в умовах посткризової ситуації, в якій опинилася не тільки Україна, але й весь світ. І сьогодні нам потрібно зробити певну роботу над помилками, і визначити, яким чином нам всім спільно рухатися далі.

Я хотів би, щоб ми сьогодні говорили максимально відверто один з одним, тому що інакше у нас адекватної дискусії не вийде, як і не вийде адекватних висновків. І перш за все я хотів би почати з того, що у 2014 році, давайте відверто, ми підписали Угоду про асоціацію з ЄС у вкрай скрутному становищі. Україна знаходилася тоді у стані війни, це були не просто неспокійні часи, а це була криза, яку ми, напевно, певним чином ще не бачили взагалі за свою історію незалежності. І звісно, що політичне середовище тоді було таке, що ми готові були підписати абсолютно все для того, щоб підтвердити свій намір з приводу інтеграції на захід, а не на схід.

Чи я ставлю під сумнів правильність цього рішення, звісно, що ні. Я щиро вважаю, що Україна є членом європейської сім'ї народів. Я щиро вважаю, що Україна і є Європа, їй не потрібно про це комусь нагадувати або кудись повертатися. Питання тільки в розширенні економічної співпраці і збалансованих взаєморівних і взаємовигідних правил економічного співробітництва. А отут якраз у нас є певні зауваження і певні нюанси, яким в тому числі і присвячена наша сьогоднішня зустріч.

Тому жодним чином не ставлячи під сумнів правильність вибору і правильність відчуття нас, українців, як частини Європи і частини цієї великої сім'ї, ми все-таки хотіли би, щоби, раз ми члени єдиної сім'ї, в цій сім'ї і взаємовідносини між нами всіма теж були більш збалансованими і більш правими.

Тому у мене є презентація, я би хотів швидко по ній пройтися, вона у вас на екранах. Але я буду підглядати сюди, тут вона є, тому час від часу, вибачте, якщо я дивитимусь не на вас, а, власне, на саму презентацію, щоб трошки вам її пояснити.

Давайте перейдемо до першого слайду, якщо можна. (У кого є пульт керування польотом? Дякую.)

Власне, про це і мова, чому нам потрібно зробити так, щоби все-таки угода працювала на повну потужність і приносила цю користь. Чому це важливо для нашої економіки передусім?

Давайте відверто. Європейський ринок Україні потрібен? Да, і потрібен тому, що це майже 500 мільйонів споживачів. Більше того, це півмільярда дуже платоспроможних споживачів, це люди з високим рівнем достатку і з хорошою купівельною спроможністю. І це ринок, де явно через цінову перевагу наші товари можуть мати попит.

І враховуючи, ну, давайте скажемо так, достатню закритість європейського ринку для інших країн, наша інтеграція до нього створить численні переваги у порівнянні з тими країнами, у яких просто фізично немає спільного кордону.

І ми можемо побачити на слайді, що, наприклад, асоціація поступово дає свої плоди і ЄС остаточно затвердився в якості основного торговельного партнера. В 13-му році частка ЄС в експорті товарів становила 26, в 20-му – вже 38 відсотків. Тобто ці показники продовжують зростати. І фактично ця частка збільшилася на 60 відсотків, колеги. І в грошовому значенні це плюс 30 відсотків або 5 мільярдів зростання в цей період.

Щодо самої структури експорту і збільшення цієї частки. Товарна структура експорту, на жаль, нічого нового нам в принципі не демонструє. Експорт в ЄС лишається переважно сировинним. І понад третина, ви бачите, що це аграрний сектор. Більше половини експорту у нас лишається суто сировина – чи то зерно, чи то метал.

Звісно, є позитивні тенденції. Зокрема, продукція машинобудування майже догнала металургію. У нас є позитивні тренди по легкій промисловості, ви можете бачити внизу 4,8 відсотка. Але все одно це далеко неоптимальний для нас варіант. Бо зокрема негативне сальдо торгівлі в 5 мільярдів є свідченням нерівнозначності товарів, якими ми торгуємо. І це дуже важливо розуміти.

Як я згадував до цього, часи в які підписала Україна Угоду про асоціацію були критичними і через агресію ми втратили ринок РФ як основний ринок збуту. Нам це може подобатись, може нам це не подобатись, ми це хочемо або не хочемо чути, але Росія була одним з найбільших

імпортерів української продукції. Звісно, що ми маємо бути вдячними європейцям, і ми є вдячними їм за ті пільги, які надавалися нам в цей період, щоб зробити максимально комфортним для нас цей непростий час.

Але будемо відвертими, це не мало критичного впливу на економічну ситуацію. Тобто, на превеликий жаль, чимало індустрій не змогли переорієнтуватися на Євросоюз. І ми можемо побачити, що якраз сфера переробки та високотехнологічна продукція постраждала значною мірою.

Ви бачите, там мова йде про машинобудування, про електроніку, про хімічну продукцію. І всі вони досі не можуть надолужити падіння в 2014 році. Це є сфери, в яких є один з найбільших мультиплікаційних ефектів в економіці, на секундочку. І оця ситуація, вона насправді є катастрофічною.

Відповідно я переконаний, що виконання Угоди про асоціацію разом з її переглядом має відбуватися з урахуванням, звісно, потреб подолання цих викликів.

Далі. П'ятий слайд не менш цікавий, який говорить про те, що в нас є достатньо значні успіхи. І яку б репутацію певні ЗМІ не змальовували нашому комітету, як би не називали нас "клятими локалізаторами", тими, хто намагається там зірвати Угоду про асоціацію, але цей слайд свідчить, що Комітет з питань економічного розвитку – це один з найбільших євроінтеграторів у парламенті в принципі.

У нас шість напрямків Угоди, які належать до нашої сфери. І з них п'ять – по темпах виконання, вони більше ніж середні. Тобто на сьогоднішній день Угода про асоціацію виконана на 54 відсотки загально урядом і державою в цілому. Виконання плану нашим комітетом перевищує 70 відсотків у цілому.

Більше того, сфери такі, як подолання технічних бар'єрів, державні закупівлі – вони мають наразі найкращі результати в країні. Тобто жоден з напрямків не має більших показників. І якщо хтось з вас зараз подивиться на відповідальних за виконання плану по цих напрямках, побачить, що в

більшості випадків наш комітет демонструє навіть кращі результати за уряд. Тарасе, вибач, будь ласка.

От, це можна вважати певною гордістю, бо ми чітко вказуємо, що виконуємо взяті на себе зобов'язання, як би не намагалися нас переконати у зворотному.

Втім, що більш важливо, це наш аргумент, який полягає в тому, що в лютому, коли безпосередньо почалися перемовини про перегляд асоціації, Комісар ЄС з питань європейської політики, сусідства та переговорів з розширення Олівер Варгеї сказав: "Перегляд означає не тільки розгляд нових сфер, а також розгляд імплементації". І ми погоджуємося на ці умови, жодних проблем, тому що ми всі погодимося з цією думкою, я маю сподівання, що у нас немає заперечень, і сприймаємо її як заклик до дії. Тому що, якщо у сфері економіки ми рухаємося до виконання Угоди про асоціацію такими швидкими темпами, то ЄС має йти нам назустріч. Тому що наші темпи говорять про дуже-дуже стрімкий рух в сторону виконання угоди і узгодження позицій по асоціації.

Певний час під час підписання ми, звісно, бачили реалізацію угоди переважно за напрямками гуманітарних сфер. І при всій повазі до тих, хто ними займався або займається, бо вони не викликали таких суперечок, економіка – це зовсім інша історія. І зараз ми можемо переконатися, що за напрямками економіки ми навпаки демонструємо найкращі результати і це повинно бути підсиленням наших переговорних позицій під час перемовин з Європейським Союзом.

Відповідно, які позиції важливо зазначити принциповими.

Перше – це, звісно, питання квот на наші товари. У нас на сьогоднішній день діє 36 тарифних квот і ще чотири додаткових. Ми бачимо, що насправді чверть з них взагалі не використовується, щонайменше чверть. Це переважно не ті товари, які виробляються в Україні, все дуже просто, або не ті товари, де ЄС є основним ринком. Водночас у нас 12 квот вичерпуються повністю і я навіть не хочу говорити там про мед, про нього всі знають напевно, квота

менша у 7-8 разів за експорт, закінчується вона за кілька тижнів від початку календарного року.

Наприклад, у 2016 році у нас було 14 товарів, по яким не використовувалася квота взагалі, при цьому зазвичай до 10 товарів торгуються понад квотою. Експорт одного-двох товарів припиняється одразу після закінчення квоти і це теж дуже велика проблема.

Питання в тому, про що це свідчить, як на мене, про те, що квоти мають бути переглянуті, безумовно. І на ключові товари ми маємо вимагати збільшення квоти. Якщо не вийде, то принаймні її розширення шляхом скасування не функціонуючих, саме от тієї третини, про яку ми говорили до цього.

У нас є цигарки, наприклад, або баранина, де, якщо я не помиляюся, квота взагалі ніколи не використовувалася, навіть на один відсоток. Але її розміри згідно з угодою, звісно що збільшувалися чомусь.

Наступний слайд – слайд номер сім. Тут окремої уваги заслуговують квоти, які не закладені в угоду, але звалилися на нас, як сніг на голову, в 2020 році. Мова йде про металопрокат. Як ви всі знаєте, у 20-му році ЄС запровадив квоту на певну продукцію прокату та феросплавів, зокрема Україна підпала під дію 12-ти із них.

Це дуже важливо, бо ці товари – все-таки як-не-як продукція переробки так чи інакше, має певний ефект не останній з точки зору мультиплікаційного. І сьогодні ми бачимо, що за семи товарними групами (із 12-ти) Україна вичерпує свою квоту.

Восьма товарна група, вона додалася буквально на днях, дев'ята – на підході. Далі наша продукція або не постачається до ЄС, або обкладається митом в 25 відсотків.

Причина криється отут. Європейці кажуть про захисні заходи розслідування зловживань при експорті і будь-що інше. Реально полягає причина в тому, що це всього лише, ну давайте відверто, протекціонізм чистої води. Протекціонізм, в якому нам відмовляють, і яким нам

забороняють активно діяти і активно застосовувати, тому що він не відповідає угоді.

На етапі відновлення попиту ціни на метали злетіли, звісно. Додався ще відкладений попит так званий. Ми все чудово розуміємо, під час пандемії це відбувається. І це тільки посилює тренд. І 12 країн-виробників сталі вирішили, що можна прибрати конкурентів у вигляді Туреччини чи України просто з ринку. При цьому ми бачимо, що в першому півріччі 21-го року відбувається масова розконсервація потужностей з виробництва сталі та прокату в ЄС і умови квотування для України дуже жорстокі, навіть і обмеження по використанню глобальної квоти. І це все стосується тих груп, по яким у нас іде потужний експорт.

Я згадував, що ЄС має йти на зустріч, поки виглядає так, що ми біжимо до них з відкритими обіймами, а вони роблять крок назад або в сторону. При всій повазі, економічно це виглядає саме так. І це стосується, звісно, і інших сфер.

Єврокомісія планує продовження дії цих квот ще на три роки, хоча СОТ звісно дав зрозуміти, що термін має спливати наступного року. Але є повна вірогідність, що лишатимуться ці захисні квоти, як мінімум, до 2024 року. Як ви думаєте, що відбудеться в цей проміжок часу? В цей проміжок часу відбудеться введення податку на декарбонізацію. Мова йде звісно про СВМ (Carbon Border Adjustment Mechanism) – інструмент, який принесе нашим виробникам мільярдні збитки.

Я знаю, що пані Стефанішина, яка має тут виступати незабаром, вже проводила перемовини по Green Deal, зокрема і по цьому питанню. Я висловлюю їй глибоку подяку за це, безумовно. Ми всі маємо розуміти, що такі ініціативи, вони не зовсім про екологію, точніше не лише про екологію. Це ініціативи про торгівлю, про економіку, це чітко має бути зрозуміло. І Green Deal – це інструмент стимулювання модернізації, модернізації промисловості передусім в ЄС, це стимулювання виробників обладнання, інвестиції в енергетику транспортну інфраструктуру, водночас, окрім цього,

це ще і чудова можливість обмежити доступ до свого ринку, що фактично ми також спостерігаємо і свідками чого ми є.

Ми знаємо, що той самий COT взяли курс на визнання недискримінаційними тих заходів, які обґрунтовуються потребами екології, раптом, і ЄС дуже вдало на цьому грає. І я вважаю, що це виправдано в певній мірі, але в тій мірі, в якій це шкодить рівнозначному торгівельному партнерству – це, напевно, не найкраще рішення.

Колеги, далі, у мене був слайд номер 10, якщо я не помиляюся. Декарбонізація індустрії сталі – наприклад, в ЄС потрібно мінімум 50 мільярдів доларів. Це за найбільш скромними оцінками. Декарбонізація енергетики в одній лише Польщі коштуватиме близько 30 мільярдів євро. Це за даними власне Польщі, це не наші розрахунки. Якщо ЄС хоче, щоб виробники з інших країн зменшували обсяги викидів та вкладали кошти в модернізацію промисловості, потрібно проводити, напевно, послідовну політику. Потрібно розробляти стратегії переходу, сприяти інвестиціям, а не стягувати щороку по 600 мільйонів євро, які успішно могли бути інвестовані в декарбонізацію. І ми бачимо, найбільше зростання ціни буде для українських виробників електроенергії. виправте мене, якщо я помиляюсь.

Але чи це не хрест на інтеграції в ENTSO-E. І металопрокат в цьому контексті – це те саме, просто додайте ще квоти, які зараз діють. І виглядає це, відверто кажучи, як цілеспрямована атака на конкурентів. І до цього всього я ще хочу додати останні новини, звісно про Nord Strim 2, і все це до купи разом взяти, взагалі виглядає достатньо загрозливо, скажемо відверто.

Тому мені хотілося б, щоб нами всіма рухав в цій залі український інтерес. І угода була переглянута переважно, звісно, на користь взаємовигідної співпраці не лише для однієї сторони, але і для України перш за все, з урахуванням всіх викликів, перед якими ми на сьогоднішній день стоїмо.

Рішень багато. Я впевнений, ви всі про них знаєте. Це ухвалення Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів, так звана

АСАА, це так званий промисловий безвіз. Це і приєднання до цифрового ринку ЄС, на якому наголошували неодноразово. І нам потрібен перегляд квот по угоді, а також скасування дискримінаційних заходів. І давайте скажемо відверто, ми не повинні бути хлопчиками для биття: не скасовують бар'єри на прокат, ну, значить потрібен арбітраж щонайменше.

ЄС не цурається боротися з нами за ліс-кругляк, ну, я не бачу причин, чому ми і наші виробники металопрокату мають боятися боротися так само з їхніми квотами, які, на мою персональну думку, є дискримінаційними.

Якщо наша спільна мета – декарбонізація, то давайте йти до неї разом, не лише в односторонньому порядку, але чесно та послідовно, бо із СВММ Українська промисловість ніколи не декарбонізується, ми це маємо чітко розуміти. У нас просто фізично немає на це ні ресурсів, ні коштів.

Треба продовжувати перемовини відповідно за напрямком Green Deal, залучати ці кошти, і тим паче, що в Україні є десятки підприємств сектору енергетичного машинобудування, які можуть запропонувати європейським виробникам якісну техніку. Ну, вона плюс більш екологічна та дешева. Є перспективні проекти зі сфери водню "зеленої" енергетики.

Зрештою найголовніше, на чому я наголошую, потрібно подолати наслідки 2014-2015 років. Я просто нагадаю: ми втратили частину територій, ми втратили найбільший ринок експорту, ми втратили можливість адекватно боротися за права своїх внутрішніх інвесторів в процесі приєднання до цих чи інших угод. Після цього нас разом з усім світом у стані війни, у стані втрати територій, у стані втрати експорту ще й накрив COVID. І в цих всіх умовах ми маємо діяти рівнозначно, і при цьому від нас чекають, що ми не сильно будемо реагувати на певні дискримінаційні заходи, які вводяться відносно України.

Війна та втрата ринків зробили неконкурентними нас у світі, на жаль, у 2014-2015 роках, тому заходи мають бути рішучими і невідкладними. Ми про це говоримо постійно. Я говорю якраз про славнозвісну локалізацію, яка,

безумовно, існує в Євросоюзі, безумовно, просто для країн, які не є членами єдиного економічного простору.

Якщо навіть міністр фінансів Франції каже про те, що це абсолютно прийнятна вимога, то я не бачу причин, чому не маємо підтримати і піднімати це питання на перемовинах.

І я впевнений, що нарешті ми маємо розширювати простір для співпраці з ЄС. У нас його багато, нас може очікувати чимало років плідного партнерства, але пам'ятати треба, звісно, що ключова умова партнерства – це взаємовигода, взаємовигода. І давайте йти до цього разом.

Я бажаю успіхів усім причетним у перемовинах. І можете бути впевнені, що парламент, хоч і стоїть на сторожі українського інтересу, але завжди готовий допомогти і підставити плече.

Я дуже дякую всім за увагу і за ваш час.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Дмитре Андрійовичу.

Колеги, на правах модератора сьогоднішнього заходу я дозволю собі тепер встановити регламент. Ми будемо просити, я ж не можу своєму голові комітету встановити регламент, а всім, звичайно, що буду намагатися. 5 хвилин я прошу всіх приділяти увагу своїм виступам.

З нами має бути зараз на зв'язку Ольга Віталіївна Стефанішина, віцепрем'єр з питань європейської та євроатлантичної інтеграції. Давайте перевіримо, чи є зараз зв'язок.

Ольга, ви з нами?

СТЕФАНІШИНА О.В. Я тут, вітаю. Мене видно, чути?

ГОЛОВУЮЧИЙ. О, чудово, дякую. Ольга, ви є в уряді головною людиною, яка відповідає саме за напрямок європейської інтеграції. Ми сьогодні говоримо про можливості України у перегляді економічної частини Угоди про асоціацію.

Тож які є в Україні права стосовно перегляду Угоди про асоціацію? Чи є якісь терміни, регламент цього процесу? І чи готові наші європейські партнери вести з Україною діалог стосовно перегляду економічної частини Угоди про асоціацію?

Це якийсь загальний контекст. Можливо, ви зможете ці чи якісь дотичні питання нам охарактеризувати. Будь ласка, вам слово.

СТЕФАНШИНА О.В. Дякую Дмитру і Дмитрові Наталусі за його презентацію також.

Я бачу, що там є надійний представник уряду Тарас Качка. Він, можливо, також більш детальніше зупиниться на першій переговорній позиції, сформованій Україною для офіційного початку перегляду положень Угоди.

Але я хотіла б звернути увагу на сам контекст. Насправді, якщо озирнутися на минулий рік і оцінювати наші переговори, які починаються зараз щодо перегляду Угоди про асоціацію, то в цілому наратив і динаміка діалогу з Європейським Союзом, вона суттєво змінилася, на чому я хочу наголосити. Вперше за весь період дії угоди і сьогодні це було підтверджено навіть вже офіційно, у ході дискусії в рамках кворуму "Україна-30", Європейський Союз почав говорити, що Угода про асоціацію – це двосторонній документ, двостороння угода, яку має виконувати не лише Україна, а і Європейський Союз. Я думаю, що це важливий меседж для закріплення наших стосунків економічних між Україною та країнами Європейського Союзу як рівноправних і пропорційних.

Друге. Я хочу звернути увагу на те, що наші торгові перемовини, відносини, які стосуються перегляду Угоди про асоціацію, перемовини щодо укладення угоди, акта або будь-які інші питання, які стосуються поглиблення економічної інтеграції, вони вийшли з політичної площини. Навіть сьогодні Дмитро Наталуха згадував законопроект про локалізацію, який перебуває на розгляді парламенту.

Я хочу відзначити, в першу чергу, що ми маємо можливості щодо його доопрацювання з урахуванням наших міжнародних зобов'язань. Але і Європейський Союз перевів це питання в площину торгових перемовин, і це дуже важливо. Адже це говорить про те, що наші відносини дорослішають, відносини України і Європейського Союзу. І ми чітко дали зрозуміти, що через політичний тиск рішення, які стосуються захисту інтересів України або підтримки національних товаровиробників, або взагалі питань дискусії щодо торгових положень Угоди про асоціацію не можуть бути предметом політичного шантажу, або політичних маніпуляцій. І це дуже важливий досвід, який ми сьогодні маємо з вами спільно, і з цього виходять всі інші перемовини.

Так само я хочу звернути увагу, що фактично за один рік ми пройшли весь цикл перемовин від ініціювання перегляду Угоди про асоціацію до вже призначення першого раунду переговорів і готовності з української і з європейської сторони їх завершити вже восени цього року. Як ви знаєте, європейська бюрократія – це одна з найбільших бюрократій світу. І дійсно, в умовах важких перемовин цей процес тривав всього один рік.

На чому базується наша переговорна позиція?

Перше. З липня по фактично жовтень 2020 року уряд проводив консультації з бізнесом в регіонах, на платформі Business Association, і також багато представників Business Association, які присутні сьогодні в залі, долучалися до цього процесу. Ми проводили консультації в регіонах, це був публічний процес, і фактично на момент завершення цих консультацій і були узагальнені всі пропозиції щодо бар'єрів, обмежень і інших дій, які потрібно зняти для того, щоб наш малий і середній бізнес в першу чергу, а також "білий", "чистий" бізнес мали можливість безбар'єрно працювати з Європейським Союзом, так, як мають зараз європейські компанії на умовах такої ж, як мінімум, безбар'єрності, як мають європейські компанії на українському ринку.

Я хочу підтвердити, що насправді більшість, переважна більшість, компаній говорили не навіть про обмеження, які стосуються квот або високі ставки митних платежів, говорили про технічні бар'єри у торгівлі.

Наприклад, коли українські компанії навіть виграють тендери на реалізацію державних контрактів в країнах Європейського Союзу, навіть виграючи ці тендери, вони перебувають не в рівних умовах з європейськими компаніями, в яких є єдина система визнання сертифікатів, документів, той самий промисловий безвіз, який діє всередині Європейського Союзу. Так само Україна не є ще тією частиною європейської економічної родини, як європейські компанії, тому українському бізнесу функціонувати на європейському ринку достатньо важко.

Про що я хочу сказати, що перший раунд перемовин, які ми починаємо зараз, він базується в основному на перегляді тарифних умов торгівлі між Україною та ЄС. Це так званий, в уряді ми називаємо це, пробний раунд перемовин для того, щоб Україна і ЄС відпрацювали всі техніки, методики, юридичні аспекти ухвалення таких рішень, перемовин.

Але наступні раунди перемовин ми однозначно будемо ставити питання, які стосуються зменшення торгових і неторгових бар'єрів у торгівлі. Це ті питання, про які вже проговорював і Дмитро Наталуха, це Угода АСАА в першу чергу. Далі, це приєднання України до Конвенції про єдиний режим транзиту, це так званий митний безвіз.

Я хочу подякувати парламентарям народним депутатам, які в 2019–2020 роках проголосували важливе законодавство, яке сьогодні дає нам можливість вести перемовини про приєднання до цієї конвенції. Вже наша Митна служба, Міністерство фінансів запровадили інститут авторизованого економічного оператора, ми встановили все необхідне обладнання. І, я думаю, що в кінці цього року початку 2022 року вже таке рішення може бути прийнято.

Так само, якщо говорити про бар'єри в торгівлі і доступ до певних послуг, це питання доступу на енергетичні ринки. Ви знаєте, що енергетична

безпека, енергетична складова – це одна з найбільш потужних складових української економіки, української національної економіки. І сьогодні дуже важливо, щоб Європейський Союз усвідомив, що український парламент, український уряд, в цілому українська влада виконала зобов'язання по Угоді про асоціацію на дуже високому рівні і в дуже великому обсязі. І тому сьогодні важливо, щоб саме Європейський Союз почав роботу над своїми помилками, роботу щодо аналізу виконання угоди і роботу щодо надання Україні доступу до внутрішнього ринку Європейського Союзу та приєднання до ENTSO-E.

Так само з важливих переломних, я вважаю моментів, які матимуть історичний вимір, не менш важливе, ніж в свій час підписання Угоди про асоціацію, – це рішення, яке має бути ухвалене і Україною і ЄС щодо отримання режиму внутрішнього ринку. А в сфері телекомунікаційних послуг як такий сектор він не дуже розвинений у наших двосторонніх відносинах. Але тут ми маємо теж гарну динаміку виконання угоди. І є домовленість за результатами саміту і Ради асоціації, що це буде перший сектор, у якому ми матимемо режим внутрішнього ринку. І відповідно в подальшому залежно від секторів, які будуть найбільш прогресивними з точки зору розвитку економічних відносин, такі рішення будуть прийматися.

Я попрошу Тараса, щоб він детальніше розказав. Це надзвичайно цікава історія з точки зору так званого секторального членства в Європейському Союзі. Але в цілому... Так, регламент.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Залиште Тарасу щось сказати.

СТЕФАНШІНА О.В. Я навіть цифрами не оперувала свідомо, щоб Тарас...

Я хочу закінчити на двох позиціях.

Перше. Ми можемо по-різному ставитися до тексту, який ми підписували в 2014, 2013 роках, вели перемовини в 2007 або 2009 році. Але

очевидно, що в умовах, коли в нашій країні була і, в принципі, сьогодні не розвинута на достатньому рівні система формування зовнішньої торгової економічної політики, і вона не виділена як самостійна економічна політика, – не дипломатична робота, і це не питання виключно експорту або дипломатичних зусиль, або бізнесу, бізнес-контактів. Це велика складна політика, яка вимагає перемовин, щоденної боротьби за відстоювання національних інтересів, спорів, доступу до певних позицій і формування позицій на площадках міжнародних організацій, а також у двосторонньому форматі.

Тому я вважаю, що в певній мірі саме Угода про асоціацію стала тою Біблією або Конституцією зовнішньоекономічного розвитку України. І сьогодні, коли Україна достатньо високий має рівень досвіду в цьому напрямку, ми можемо і маємо формувати власну політику зовнішньоекономічного зростання. І я вважаю, що саме Угода про асоціацію є гарною базою для цього.

І насамкінець хочу зазначити, що наш досвід і високий рівень динаміки саме виконання Угоди про асоціацію дозволить нам увійти в перемовини щодо незастосування прямого для України цього прикордонного податку на вуглецеве коригування, і умовою такої участі, звичайно, були вже ті надбання, які ми маємо за останні роки.

Дякую, колеги. Звичайно, є багато чого сказати, але перевищувати регламент не буду і з задоволенням долучуся далі до дискусії.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Ольга Віталіївна.

Отже ми почули, що призначений перший раунд переговорів, і восени цього року вже уряд очікує певні результати цих переговорів. Сподіваюся, що вони покращать доступ українських виробників на ринки країн Європейського Союзу.

І поруч зі мною Тарас Андрійович Качка, заступник міністра економіки і торговий представник України. Отже, пане Тарасе, ви є одним із головних

перемовників України по торговельним питанням, і більше того, ви є одним із учасників, власне, тексту Угоди про асоціацію. То ж ви добре розумієте і історію питання і сьогоднішній контекст економічного і торговельного діалогу з ЄС. Яке ваше майбутнє бачення цього перегляду?

КАЧКА Т.А. Дякую.

Я думаю, що... Ну, по-перше, складно щось додати до презентації Дмитра і Ольги. Насправді, ми, просто щоб не повторювати одні і ті самі мантри, я хочу додати головне питання, те, що в нас відбувається із промисловістю і Європейським Союзом – це з нашої перспективи, це просто фактично такий Пруст "В пошуках втраченого часу", тобто ми зараз робимо те, що ми мали би зробити ще в 90-х, тому що в 90-х...

Тут Дмитро говорив про доступ до ринку Російської Федерації. Кожній країні у світі потрібен доступ до ринку Російської Федерації, тому що це величезний ринок. Але головна проблема нашого доступу до ринку Російської Федерації до 2011 року, навіть не 2014 року, полягала в тому, що ми от бачили лише одну точку, і більше нічого не бачили. Тобто в нас була така от... Тобто є от глобус України, тільки у нас промисловий глобус полягав у кордонах колишнього Радянського Союзу, і то навіть не Радянського Союзу – СНД.

І коли наші ж авіабудівники бачили себе лише на ринках там Північної Кореї або Ірану і не бачили себе на інших ринках, це було свідоме таке як страусине ховання голови в пісок. І політично це призвело до того, що ми ніде себе не те, що не адаптували, ми навіть не показали, що ми є.

З того часу в 14-му році відбулося велике прозрівання. Є багато анекдотів різних. Я думаю, що найкраще не анекдот, а історія, коли минулого року на залізничній виставці були представники Alstom і Siemens і вони нашим залізничникам кажуть: "Так ми проїхались і ми бачимо, що близько 60 підприємств в Україні, вони можуть бути в нашій системі постачання. Вони не є радянськими, вони нормально модернізувались, на них працюють

нормальні інженери". Але це мало відбутися не в 2020 році чи там в 2019, це мало відбутися в 1999 році найпізніше. Тобто це 20 років, які ми втратили, тому що треба було просто дивитися на зовнішній світ і розуміти, що наша продукція як така відповідає європейським вимогам.

Тобто анекдотична ситуація у мене колись була у Вінниці, коли там виробники електродів, вони випадково поїхали на виставку в Румунію і з'ясувалося, що їхні електроди повністю відповідають європейським стандартам. Вони навіть не знали ні стандартів ні тому, що вони відповідають. Вони почали продавати, хоча раніше були закриті лише на білоруський ринок. Це наш втрачений час.

І те, що ми зараз промбезвізом займаємось так активно, це теж річ, яка мала би бути зроблена ще на початку нульових. Тому що вона дозволяє всьому світові дивитися на наших інженерів як на цивілізованих нормальних інженерів. І продукцію промислову, яку ми виробляємо, це не буде нова промислова продукція, це буде та сама промислова продукція, але вже з мануалом, який буде зрозумілий мовою інакшою, тобто всім буде пояснено, що це буде нормальна мова, не марсіанська, а нормальна людська мова. І я хочу, щоб весь світ зрозумів, що Україна нормальна промислова розвинута держава. Це перша річ, з якою ми змагаємось – ми змагаємось з часом.

З квотами та сама історія. У нас є, наприклад така квота на манітол сорбіту. Ніхто з переговорників в тому числі я, не знає, що таке манітол сорбіту. Але був запит на цей товар. Ми сказали: "Ну о'кей, хочете квоту на манітол сорбіту, даємо квоту на манітол сорбіту". З того часу у нас торгівля цим товаром не відбувалася. Тобто це як в ацтеків: дорога з нізвідки в нікуди.

Або по тютюну та сама історія. Квота є, але з'ясувалося, що по правилах походження ми не вписуємося, нема цигарки... Ну, перше, мало того, що взагалі про це якось так тепер соромно говорити, тому що товар такий не самий з точки зору вільної торгівлі улюблений. Але нема такого – української цигарки. Є цигарка, зроблена в Україні з іноземних інгредієнтів,

але українська, тому відповідно вона не використовується ця квота, вона нам не потрібна.

Але питання не про ці конкретні товари. Питання про те, що через те, що ми втратили динаміку там в нульових, політичну здебільшого, ми, насправді, змогли негативно для себе розтягти в часі це ухвалення угоди. І тепер ми під цим набором незрозумілих квот страждаємо, шкутильгаємо і в переговорах з Туреччиною, і в переговорах з Канадою, з ким завгодно. Вони просто на нас дивляться: "Вам ЄС нарізав такі квоти, ми вам теж наріжемо. Чому? А тому що." І все. Тобто ніякої...

І нам треба в нашому перегляді квот в першу чергу просто відірватися від того минулого, наздогнати час. Якщо у нас немає, не використовується якась нішова квота, то нам вона не потрібна. Якщо ми поставимо нуль, нічого не зміниться ні туди ні сюди.

Але у нас тепер є друга частина з боку вже Європейського Союзу, з чим ми змагаємося і що нам потрібно.

Перша річ – це те, що треба розуміти, що якби за цим столом поруч тут мали би не ми бути, а у нас мала би бути... от замість мене тут сидіти Еніко Дьорі, яка є доповідач по Україні в Комітеті по міжнародній торгівлі Європарламенту. І її би виступ про торгівлю з Україною був би набагато критичніший, ніж виступ Дмитра і Дмитра, обох Дмитрів, навіть в квадраті. От якщо їх тези критичні навіть не подвоїти, а в квадрат вивести, все одно це буде набагато м'якше, ніж те, що говорить Європейський парламент про Україну. Кожен рух, кожен успіх наш на ринку Європейського Союзу – просто це причина болю голови і взагалі страждань і депресії депутатів Європарламенту. Тому що парламенти один до одного набагато критичніше ставляться, і це правильна функція.

Моя функція – домовитися. Не лише критикувати, навіть не критикувати, виопуклювати проблемні питання, а знаходити для них рішення.

І те, що відбулося по публічних закупівлях, насправді, от те, що Ольга Віталіївна говорила, це перша наша справжня перемога така глибинна. Тому що у відносинах з Україною, взагалі з країною Україна, не будемо вже за інших казати, дуже часто західні наші партнери "їздять" на словнику Вашингтонського консенсусу початку 1989 року: неолібералізм, в такому сенсі, вільний ринок, будь ласка, ви на тому заробите. Так, заробите, але ніхто не говорить про те, що у вільному ринку треба бути зубастим набагато сильніше, ніж у плановому ринку. І вони зубастість свою лишили, а ми зубастості своєї не навчилися, тим більше, що дивилися в основному в бік Росії, благаючи щось.

І оцю от інерцію з боку Європейського Союзу, грубо кажучи, створювати для себе комфортні умови мовою правил міжнародної торгівлі треба було подолати. І те, що сталося з публічними закупівлями, воно насправді дуже гарна еволюція. Тому що перша реакція на закон про локалізацію в ЄС була – це не можна, тому що не можна. Тому що локалізація – зло, саме слово "зло", і взагалі ви не можете цей закон схвалювати. І рік пішов на те, щоб переконати, що, може, щось конкретно не задовольняє в цьому законопроекті з точки зору угоди. Ну да, там є невеличка частина, яка входить в конфлікт угоди, але в цілому сама ідея, з'ясувалося, що пріоритет для Єврокомісії, тепер це називається International Procurement Instrument (IPI), – це та сама локалізація, один в один, де головний постулат полягає в тому, що якщо нас третя країна не пускає на свій ринок публічних закупівель, ми теж не будемо їх пускати.

Питання знову ж таки – це питання в риториці: хто яку риторику використовує. І зрештою рік пішов на те, щоб домовитися: давайте технократично на всі ці речі дивитися.

І тому насправді в Угоді про асоціацію, в оновленій Угоді про асоціацію проблема не стільки в тексті угоди, скільки в тому, як зшивається сама торгівля, що ми з того отримуємо.

І тому в нас справді є цілий комплекс завдань на цей рік.

Перше – це оновлення по тарифах. Оновлення по тарифах стосується..., на щастя, воно не стосується питань промисловості, тому що по промисловості у нас там є ще 166 ліній, в яких не завершився перехідний період повністю обнулення угоди. Там відсоткове мито 1 відсоток або 0,5 відсотка, там на хімічну продукцію 1 відсоток цього року з'явився от. І воно все одно зникне.

Тобто ми хочемо пришвидшити цього року, кажемо: давайте там не чекати два роки, щоб у нуль вивести, щоб швидше вивести. Але мито в нас лишається на сировину, в нас мито фактично на аграрну продукцію, на сировину. Тобто деколи це переробна продукція, але все одно це сільське господарство.

Але тим не менше промисловість у нас насправді не є таким флагманом експорту в Європейський Союз, все одно сільське господарство є флагманом експорту в Європейський Союз.

І в чому тут проблема? Проблема полягає в тому, що нас, на жаль, Європейський Союз чи європейська індустрія трактує так само, як трактує, наприклад, Китай. Тобто ми такі самі, як Китай, тільки без мит, можливо, торгуємо. Тобто ми скоріше конкурент, ніж частина європейського простору. Звідси з'являються антидемпінгові мита, захисні заходи, регуляторні заходи, особливо зараз у сільському господарстві дедалі більше це регуляторні якісь обмеження.

І те, про що ми говоримо, це з Європейським Союзом, це те, що нам потрібно – більше взаємного визнання по нетарифних речах. Як це було по насінню, наприклад: п'ять років билися-билися – добилися. І от далі-далі ми маємо накопичувати всі речі.

І другий блок. Чому це потрібно? Це потрібно для того, щоб ми були чим далі, тим більш зрозумілими для Європейського Союзу. Для того, щоб Європейський Союз, розраховуючи свої стратегії бюрократичні, він приймав Україну не як загрозу, "третю країну", а як частину своєї цієї відкритої стратегічної автономії, тобто те, що open strategic autonomy.

І третій блок, над яким ми активно намагаємося працювати, – це діалог безпосередньо у промисловості. Тобто у нас діалог високого рівня з приводу промисловості, він був достатньо такий забюрократизований. І я думаю, що не лише ним ми маємо обмежуватися, ми говоримо про те, що у нас має бути і по сталі нормальний діалог з залученням індустрії, тому що тут перетинаються (те, що Дмитро говорив) і антидемпінгові і захисні заходи, і майбутнє декарбонізації. Тому що в основі лежить там електроенергія і метал фактично, а також залучення всіх інших промисловостей. Для того, щоб історія, яка у нас є, фактично там з Alstom, це не була якась екзотика, а щоб це було цілком нормальне сприйняття, що Україна – це місце такого, якщо не промислового аутсорсингу, то прямої просто закупівлі тих вузлів, того всього, що ми тут виробляємо, і щоб була цьому віра.

І от це все, весь цей блок ми називаємо "оновленням Угоди про асоціацію". Це досить часто збиває з пантелику загальну аудиторію, тому що насправді це величезний набір щоденної роботи, законодавчої у тому числі. І ми дуже раді, що комітет нам допомагає. Тому що досить часто ми фактично аутсорсимо не урядові законопроекти, а відразу віддаємо авторство, тому що так ефективніше, так краще і, зрештою, у нас є нормальна синергія.

З тих викликів, які у нас є. Так, щоб завершити. По-перше, те, що я хотів сказати, що, насправді, якби у нас не було от такого політичного... Нам треба для успіху по тарифах, по аграрних тарифах нам треба фактично зробити просту річ – довести Європейському Союзу, що Україна – це не цунамі, яке змете всіх фермерів європейських, а, навпаки – партнер у тому всьому. І коли я там жартую про іспанський хамон, вирощений на українській кукурудзі, то це не жарт, тобто так і є. Ми – частина цього виробничого процесу. І от якщо нам це вдасться, тому що це складно робити, тому що європейський фермер наляканий, точніше, вміє вдавати наляканого набагато краще, ніж український фермер. Тобто і ця професійна наляканість, вона, якщо ми її зможемо розчинити, то у нас буде все нормально.

А по промисловості у нас набагато складніше завдання. Набагато складніше завдання, тому що де-юре мит немає – бери і торгуй. Але чому ця торгівля не відбувається? Тому що у нас ненормальні фінансові умови по Експортно-кредитному агентству. Тому що воно у нас ще тільки десь там, як пташенятко, намагається щось чірікати, а в Європейському Союзі мало того, що у них на національному рівні, вони ще хочуть на рівні Європейського Союзу зробити. У них налагоджена, дуже добре налагоджена система державної допомоги. Це теж дуже цікава річ. Дуже. Тому що в Угоді про асоціацію ми погодилися застосовувати європейські правила державної допомоги. І тут є певна логічна помилка – те, чого ми не досягли. Тому що якщо ми застосовуємо правила державної допомоги Європейського Союзу з усією суворістю, то тоді теоретично до нас не повинні були би застосовуватися захисні заходи або антидемпінгові заходи, тому що... Так, як це відбувається в торгівлі з Норвегією. Але вони застосовуються.

І тут ще друга помилка, тому що всередині України у нас є апологети такої жорсткої дисципліни по державній допомозі, вони в основному в Антимонопольному комітеті зосереджені. В той час, як Європейський Союз зараз сидить і розшиває ці правила державної допомоги, тобто говорячи: субсидії – це добре, отт на це добре і на це добре, і на це добре, і на це добре. І нам треба навчитися так само правильно субсидіювати бізнес.

Знову ж таки тут важливе застереження для всіх нас. Правильно. Тому що ми дуже часто любимо напругу сказати, тому що це дохідливо для телекамер так сказати, що це ось для цього. Європейський Союз там любить зі своєю, особливо французькою, вдачею завернути, загорнути це граматично таким чином, що звучить благородно, звучить місіонерські, що ми рятуємо планету, а насправді субсидіюємо просто свій власний бізнес. І от, власне, нам потрібно нормально вже зараз, цього року думати під егідою Green Deal думати таким чином, щоб бюджет наступного року містив достатні програми, щоб у нас була нормальна взаємодія з Європейським Союзом щодо фінансування кліматичної трансформації промисловості.

І все це йде далі від класичних переговорів. Тобто це не є переговори над текстом угоди, це переговори над інструментами, над різними урядовими програмами, проектами і так далі і тому подібне, вони... І от це все і є оновлення угоди і робота над зміною парадигми, особливо в промислових відносинах між Україною і Європейським Союзом.

Я просто запізнився всюди, куди мав запізнитися, але мені дуже кортіло виговоритись перед настільки шанованою аудиторією.

Дуже вам всім дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Тарасе, дуже вам вдячні.

Бо Тарас на самому вістрі цих переговорів, і те, що він буде казати європейцям, і те, що він почує від нас буде мати дуже прикладний вплив, дуже практичний вплив безпосередньо на українську позицію.

КАЧКА Т.А. Я перепрошую. Піду з турками переговорю і теж потім доповім.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Трохи ще пожартувати, що (зі слів Тараса я зрозумів) жорстка позиція парламентарів по відношенню до переговорників – це нормально в Євросоюзі, то мабуть, в Україні це теж має бути нормальним.

Колеги, наступний наш виступаючий, це ще один заступник міністра економіки Михайло Олександрович Лев. До його сфери відповідальності в міністерстві, буквально нещодавно так вже сталося, належить тепер Експортно-кредитне агентство – це один з головних інструментів просування експорту, який працює всюди в світі. В Україні, на жаль, ще не працює. І ми дуже сподіваємося, що Михайло Олександрович досягне успіхів у цьому напрямку.

Тож, Михайло Олександрович, кілька слів по темі наших сьогоднішніх слухань.

ЛЕВ М.О. Дякую, колеги.

Буду намагатись дотримуватись регламенту. По-перше, хочу подякувати економічному комітету – Дмитру Андрійовичу Наталусі, Дмитру Давидовичу за те, що піднімають це надважливе питання і виносять в публічну площину.

Дійсно, дуже багато було моїми колегами сказано про інструменти дипломатичні, про інструменти двосторонніх переговорів з Європейським Союзом у рамках європейської асоціації. Але я хочу більше поговорити про інструменти, які у нас є в Україні.

І тут Тарас казав, що нам потрібно бути зрозумілишими європейцям. А я від себе хочу сказати, що нам як представникам держави і Міністерству економіки потрібно бути зрозумілишими для експортерів. І такий у нас є – це Експортно-кредитне агентство. Ні для кого не секрет, що у 16-му році був прийнятий Закон про масштабну експансію товарів (робіт, послуг) українського походження. Але, на жаль, можу це зараз констатувати, ніякої не те, що масштабної, взагалі ніякої експансії не відбулося.

Дійсно були проблеми з нормативною базою. І тут знову ж таки дякую депутатам, які постійно на контакт з Міністерством економіки, з федераціями роботодавців, з асоціаціями, з експортерами, і намагаються максимально оперативно ці питання вирішувати. І в першому читанні був прийнятий Закон 3793, який вирішує досить багато питань щодо груп товарів, щодо тих стимулів, які мають бути для того, щоб експорт несировинний зростав в Україні.

Зі свого боку зараз ми проводимо перемовини з Національним банком України, щоб внести зміни в 351 Постанову, що в свою чергу дасть можливість того, що банки будуть сприймати Експортно-кредитне агентство як дійсно компанію страховика, яка має надавати і надає ці гарантії, які будуть не тільки забезпечувати кредитними коштами, але і в майбутньому, я

сподіваюся, ми над цим працюємо, будуть здешевшувати кредити і компенсувати кредитні ставки банкам.

Тому дійсно зараз обрана наглядова рада, зараз обрано в нас голову правління, членів правління, збільшений статутний капітал з 200 мільйонів до 2 мільярдів. І в нас є всі можливості для того, щоб цей інструмент запрацював і став надійним плечем, підпорою наших експортерів.

Тому зараз проводимо зустрічі окремі з експортерами. Найближчим часом хочу зробити більш широку зустріч і з Торгово-промисловою палатою, і з федерацією, і з УСПП, зі всіма людьми, які опікуються цими питаннями, з експортерами, щоб дійсно всі нюанси, які ще є в законах, постанові, які нам треба узгоджувати, щоб ми це робили абсолютно оперативно і разом, чуючи експортерів.

Дякую вам за увагу.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Михайле Олександровичу. Я хочу вас навести в приклад усім наступним виступаючим стосовно дотримання регламенту. Треба буде тут запровадити теж такий дзвіночок, як і у Верховній Раді.

ЛЕВ М.О. Дмитро Давидович, я вибачаюсь.

Ще я хотів подякувати всім причетним, дотичним, це і посольство Данії, Міністерство закордонних справ Данії, які приймали участь в фінансуванні цього проекту.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Ми ще надамо їм слово. Все добре, не переживайте.

ЛЕВ М.О. Не тільки маємо проговорені речі, але ще й науково-економічно обґрунтовані, що досить важливо.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Колеги, тепер я думаю, що Михайло Олександрович і мене зупинить, якщо я затягну свій виступ.

З вашого дозволу я почну свій виступ з того, що європейська інтеграція є принциповим, цивілізаційним вибором нашої країни, і я з ним погоджуюся, є його прихильником. Але, разом з цим, це не є перепорою для критичного переосмислення реального процесу євроінтеграції, особливо в питаннях економіки і торгівлі. Ми маємо відійти від такого, знаєте, романтичного, наївно-романтичного сприйняття євроінтеграції і Угоди про асоціацію зокрема, і перейти до дуже прагматичного погляду на ці речі.

І першим кроком нам треба визнати, що економічна і торгівельна складова євроінтеграції відбувається відверто несправедливо для України, зокрема і тому, що економічна частина Угоди про асоціацію, вона не надто вигідна і потребує покращення.

Угода про асоціацію передбачає, що через 5 років відкривається можливість перегляду. Сьогодні ми почули від пані Ольги Стефанішиної, що вже почалась як би якась практична робота з цього приводу. І, власне, мета сьогоднішніх слухань – це почати широку дискусію стосовно того, які саме зміни необхідні економічні в Угоді про асоціацію.

Ми маємо разом з представниками бізнес-асоціацій, з об'єднаннями українських виробників сформулювати ті пропозиції, які уряд включив би в свою переговорну позицію. Бо поки ми всі мовчимо, складається враження, що у нас все добре, і євроінтеграція – це як би, знаєте, букетно-конфетний період, який ніколи не завершується. На жаль, він для європейців закінчився значно раніше, ніж ми почали говорити про перегляд.

А статистика свідчить, що після розриву з Росією, втрати російського ринку, Євросоюз, так, справді, є найбільшим торговельним партнером України, але за час дії угоди ми не змогли компенсувати ті втрати, яких ми зазнали. А доля ЄС в торгівлі з Україною виросла в значній мірі, тому що зменшилася частка поставок в Митний союз.

Угода про вільну торгівлю, вона, власне, є лише назвою, бо ніякої вільної торгівлі України з Європейським Союзом немає. Українські товари вільного доступу на на ринок Євросоюзу не мають. Квоти, мита, торгові обмеження, вони як діяли, так і продовжують діяти, так і з'являються нові, і ніяка Угода про асоціацію, на жаль, не стає цьому на заваді.

Ось деякі, які я хотів би назвати. Я думаю, що ми почуємо сьогодні про них ще подробиці. Ну, значить, квоти на поставки продукції сільського господарства, харчової промисловості мізерні просто.

Далі. Субсидіювання Євросоюзом своїх виробників м'ясомолочної продукції. І вони вже відверто вбивають наших виробників не те що на полицях європейських супермаркетів, а вони вже на полицях українських супермаркетів вбивають українських виробників м'ясомолочної продукції.

Далі. Жорстка система торговельного захисту, яка працює по Україні. От буквально днями Євросоюз продовжив сейфгард по металу, сьогодні вже згадували. Тобто Угода про асоціацію є, а квоти нові і мито проти української металопродукції теж є, і чомусь воно одне одному не заважає. Технічні бар'єри Тарас вже згадував. Зелений курс – це приклад висококласного протекціонізму, який Євросоюз застосовує для підтримки своїх виробників. І нам треба дуже добре вчитися у них, як робити протекціонізм.

Далі. Обмеження видачі дозволів на транспортні перевезення. Ще сьогодні це не звучало, але я сподіваюся, що прозвучить. Це, по-перше, штучна дискримінація українських автоперевізників. А, по-друге, це штучне обмеження українського експорту, який би автомобільним транспортом міг би їхати в Євросоюз, але не їде.

І відсутність доступу до державних закупівель. Україна де-факто його не отримала, в той час як сама Україна повністю абсолютно безглуздо відкрила свій ринок державних закупівель для імпорту з інших країн. І що ми отримали? Ми отримали проникнення імпорту в українські державні закупівлі на рівні майже 40 відсотків. А Євросоюз має такий показник на

рівні 5-8 відсотків. І Сполучені Штати мають 5-8 відсотків. Бо у них здоровий глузд є, а ми як би про щось мріємо і віддаємо гроші українських платників податків на те, щоб створювати робочі місця для українців в Польщі, що є ну просто безглуздя.

І очевидно, що коли ми чуємо, як Посол Євросоюзу в Україні дозволяє собі сказати, що Україна має забути про законопроект про локалізацію, то в парламенті це викликає обурення і це як би м'яко сказано. Ми ці слова пам'ятаємо, ми їх не забули, і ми при кожній нагоді нагадуємо нашим шановним партнерам, що такі заяви є неприпустимі. Ймовірно цей випадок є наслідком, вибачте, що я так скажу, але поганій практики поїздки українських представників до Євросоюзу за як би звітом з виконання якихось завдань і отримання нових завдань, якимись обіцянками щось скасувати. Як наприклад, була практика поїздки з обіцянками скасувати мораторій на експорт лісу-кругляку і чогось іншого. Потрібно це змінювати і потрібно переходити до практики поїздки до ЄС з відстоюванням українських інтересів.

І коли до нас приїжджають швейцарці, вони приїжджають продавати свої потяги, а коли ми їдемо туди, ми їдемо попросити кредит. Оце так не нормально, воно має змінитися. І нам треба усвідомити, що ЄС не буде за нас відстоювати наші економічні інтереси, це маємо робити ми самі. І тут я бачу три напрямки дій.

Перший напрямок – це, власне, перегляд економічної Угоди про асоціацію в бік покращання умов доступу українських товарів на європейські ринки. Бо ми маємо говорити, що є різниця між партнерством і сировинним додатком – це різні речі.

Ми також маємо згадувати, що коли Польща планувала вступити в Євросоюз, вона отримувала неспівставно інший рівень підтримки, ніж той, який отримує Україна. Ну, і зрештою, в момент підписання угоди в Україні була війна, і вона нікуди не ділася, і багато чого змінилося, тож давайте як би дискутувати про перегляд.

Друге – ми маємо запропонувати Євросоюзу способи зниження залежності його від імпорту з третіх країн за рахунок виробництва такої продукції в Україні. Євросоюз імпортує величезну кількість товарів, які Україна могла б і може виробляти. Україна цей попит задовольняє на якийсь мізерний відсоток.

Сьогодні, коли пан Ігор Гужва буде говорити про дослідження, він скаже більш конкретні речі, і як би це такий потенційний win-win і для України, і для Євросоюзу: Євросоюз зменшить свою залежність, наприклад, від азійських країн за рахунок розгортання відповідного виробництва в Україні.

І третє – те, що залежить від нас самих, там, де ми просто самі маємо зробити своє домашнє завдання: ми маємо створити потужні інституції промислового економічного розвитку такі самі, які мають країни Європейського Союзу: ми маємо запроваджувати локалізацію, індустріальні парки, Експортно-кредитне агентство, торгівельні представництва, словом, робити все те, що робили вони все своє економічне життя, і ми маємо робити так само.

Я закінчити свій виступ хочу в такій практичній площині. Я звертаюся до керівників промислових об'єднань, об'єднань українських експортерів, які сьогодні присутні тут, і можливо, які нас слухають. Ми повинні почати в голос говорити про наявні проблеми у торгівельних відносинах з Євросоюзом. Мовчати не треба і не можна.

Я запрошую вас провести серед своїх членів обговорення цих проблем. Хто ще його не провів, будь ласка, формулюйте свої пропозиції, направляйте їх до нас в комітет, ми їх агрегуємо і направимо в уряд для того, щоб уряд міг їх враховувати в своїх перемовинах. Також сьогодні ви бачили пана Тараса Качку, пані Ольгу Стефанішину. Їм так само можна їх направляти і треба їх направляти, бо вони мають відчувати, що в Україні є запит на перегляд цієї Угоди про асоціацію. Тож об'єднуючи зразу і піднімаючи ці питання на

порядок денний українського суспільства, ми як би зможемо зрушити це питання з місця.

Дякую за увагу. Сподіваюся, що я в свій власний регламент вклався.

Колеги, знову я перетворююся з виступаючого на модератора. Вибачте. Це займе буквально хвилинку часу. Ми обіцяли вам, коли запрошували вас на ці слухання, що ми презентуємо сьогодні вагоме, ґрунтовне дослідження, яке по замовленню Федерації роботодавців провів аналітичний центр "CMD – Ukraine".

І ми за фінансову підтримку цього дослідження дуже вдячні Королівству Данії. І у нас сьогодні присутній на нашому заході посол Королівства Данії в Україні пан Оле Егберг Міккельсен. Вибачте, якщо я можливо неправильно вимовив.

Шановний пане посол, якщо у вас є бажання сказати кілька слів, то ми були б вам вдячні.

Запрошуємо вас до слова. Будь ласка.

Оле Егберг Міккельсен. Дякую всім за запрошення.

Це велика честь для мене бути тут. Я тут побачив головних законодавців, а також головних урядовців. Що тут робить посол?

Треба подякувати перш за все розробникам цього дослідження, а також федерації, яка замовила це дослідження, а не нам. Я тут сиджу з цим дослідженням, і треба подякувати перш за все їм.

Звичайно, коли в п'ятницю отримав, і в п'ятницю, суботу повинен був це все перечитати. Звичайно, була гарна погода і мені було важко як би змагатися з тим бажанням, але все-таки пересилив. Коли я почав все це читати, я відчув справжнє задоволення. Як би там не було, не дивлячись на опис тих проблем, які там, все-таки це історія успіху.

З цього дослідження все-таки зрозуміло, що ви хотіли в 2014-2015 роках отримати Угоду про асоціацію, ви її отримали. І саме цікаве, що ви ж все-таки виконали те, що там було записано – ви змінили ринок повністю.

Ну я все-таки не буду говорити, що все добре, тому що ці люди в дослідженні говорять. Нам всім зрозуміло, що структура експорту все-таки складається з агропродуктів, а не з продуктів високої доданої вартості і високотехнологічних продуктів.

І те, що треба щось змінити і з вашої сторони, і з боку Єврокомісії для того, щоб ця структура змінилась, тут нема ніяких сумнівів. І тут багато того, що вам треба зробити самим, і ви вже це робите самі. І я вважаю, що тут питання в залученні інвесторів, і ви це робите, але це можна зробити ще значно більше.

І тут не просто слова. Я просто вам дам як би приклади цього.

Ми невеличка країна – 8 мільйонів населення. Але ми дуже гарно представлені тут у вигляді бізнесу. І я відкривав, був на відкритті в четвер фабрики, яка працюватиме на Європейський Союз, на Японію, на інші ринки, навіть не буде продавати в Україні. Фабрика в Рівному, де вони вже почали будівництво. Вони вкладають сюди 11 мільйонів євро, наймуть тисячу людей.

Із здивуванням я спитав, для чого, чому вони переїжджають з своїм виробництвом в Україну. Вони сказали, що це те, що у вас є Угода про асоціацію, це те, що тут є матеріали, тут є можливість отримати комплектуючі. В цілому, це ваша порівняльна перевага.

Чому б вам не найняти не тисячу, а дві тисячі людей? Ну вони сказали, що ми зробимо це, як тільки буде цей проект успішний. Тому виходити на зовнішні ринки, звичайно, краще через ті компанії, які вже ними володіють, і це через інвесторів найкраще зробити. І тому те, що ви зараз готуєте для підтримки експорту, теж спрацює для цих компаній.

І це ваша конференція, але я хочу завірити вас, що Данія буде підтримувати вас у ваших починаннях.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Отже, колеги, ми продовжуємо нашу програму. Наступна...

НАТАЛУХА Д.А. Ще одну ремарку коротку.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Будь ласка, Дмитро Андрійович.

НАТАЛУХА Д.А. Якщо я не помиляюсь, пан посол може мене виправити, але датська компанія "Хйорт Кнудсен" не просто інвестує в Рівненщину 11 мільйонів євро, але й зробить це в рамках індустріального парку, якщо я не помиляюсь, що теж є предметом роботи нашого комітету, про що я не міг просто не сказати.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Дмитро Андрійович.

Отже, колеги, наступний наш виступаючий – Ігор Юрійович Гужва, це доктор економічних наук і голова правління Центру розвитку ринкової економіки "СМД – Ukraine", і він є керівником групи авторів дослідження цього "Стратегічні орієнтири поглиблення торговельно-економічних відносин України з Євросоюзом" (ви його отримали). Хто не отримав, не забудьте його отримати і прочитати, і матимете змогу ознайомитися.

Отже, пане Ігорю, чи має Україна потенціал збільшення торгівлі з Євросоюзом і чи приречені ми бути сировинним додатком або все ж таки зможемо покращити структуру нашого експорту? І що стало відомо в результаті вашого дослідження? Будь ласка.

ГУЖВА І.Ю. Якщо зберігати час і відповідати дуже швидко, то можна однозначно відповісти – так.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Треба трохи ширше.

ГУЖВА І.Ю. Так, звичайно. Оскільки дослідження виконувалося з Державним науково-дослідним інститутом інформатизації, моделювання та прогнозування, то в нас, звичайно, була можливість автоматизувати нашу презентацію. І я вважаю, що воно дещо спростить цю презентацію і зробить її значно більш цікавою та ефектною.

Хотів би уточнити, чи є технічна можливість запуснути відеоролик?

Я думаю, що це нам не допоможе, воно із звуком має бути.

(Трансляція відеозапису)

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, чудове відео.

ГУЖВА І.Ю. Дякую за організацію такого заходу, за можливість поширювати цю інформацію серед тих, хто веде переговори, тих, хто приймає закони і тих, хто комунікує з бізнесом і безпосередньо виробники, ті, хто є нашими героями, хто забезпечує цей експорт, сплачуючи податки на утримання всього, що ми маємо.

Ще раз хотілося б подякувати вельмишановному пану послу за підтримку його країною цього дослідження, а також подякувати Федерації роботодавців за організацію цього дослідження. Це багатомісячна така робота, в рамках якої ми мали комунікації з виробниками, з експортерами, з європейськими колегами, які надавали нам дані і які ми виклали в цій роботі. Дуже важко було зупинитися, тому що кожного дня з'являлися нові виробники, які доносили інформацію про свої проблеми, з'являлися нові ідеї про можливі варіанти і шляхи їх вирішення. Тому я впевнений, що ця робота матимемо продовження.

Але, якщо перейти безпосередньо до відповіді на ваше запитання, пане Дмитре, то хотілося б сказати наступне. Європейський Союз – це величезний платоспроможний ринок. За доступ до нього борються абсолютно всі країни світу, так само за нього борються і самі країни в рамках Європейського Союзу, конкуруючи між собою. Наявність Угоди про асоціацію – це

перевага, це додаткова конкурентна перевага, яку отримала Україна і українські виробники у доступі до ринку Європейського Союзу. Адже сьогодні дуже багато згадували чи порівнюють нас з Китаєм чи ні, але Україна все-таки має такий інструмент, і питання в тому, наскільки і як ми зможемо ним скористуватися.

Як свідчить наше дослідження, цифри і факти, проголошені сьогодні, певна кількість вітчизняних виробників таки навчилися ним користуватися. Дійсно, велика кількість – це агро- та інша сировина, там, де не потребуються будь-які такі навички або здібності надзвичайні. Але якщо говорити про готову продукцію, про перероблену продукцію, дійсно, є певні складнощі. І це пов'язано з об'єктивною реальністю як з боку Європейського Союзу, який конкурує та захищається від будь-якого небажаного імпорту. Так само це стосується і України: це як бізнес, який має бути проактивний, який має навчитися адаптуватися, це так само стосується і держави, яка має бути партнером.

На сьогоднішній день, коли мова йде про п'ятирічний перегляд, ми дійсно можемо відзначити, що Європа, ринок Європейського Союзу став найбільшим ринком збуту української продукції. Ми з презентації бачили – це вже навіть 20 з половиною мільярдів євро на рік.

Правильно дуже об'єктивно сьогодні згадувалось, і ми це в дослідженні також підкреслили, що це зростання відбулося не тільки завдяки цій угоді, але й, на превеликий жаль, через втрату традиційних ринків. Нагадаю, у свої роки український експорт на ринки СНГ сягав 20,3 мільярда доларів на рік, в Російську Федерацію це було там 15 мільярдів на рік, в Туреччину в деякі роки ми експортували (в одну країну лише) 5 мільярдів.

Тому Україні дійсно є що запропонувати світові. Для того, щоб з'ясувати, які конкретно кроки мають бути зроблені і бізнесом, і владою, нами було ініційовано проведення опитувань.

Ми проводили кілька видів опитування. Перше з них – це було...

ГОЛОВУЮЧИЙ. Пане Ігорю, вибачте, що я вас переб'ю. Давайте, щоб ми для економії часу, оскільки всі учасники сьогоdnішнього заходу це дослідження отримали і в паперовому вигляді, і в електронному, можливо, декілька ключових висновків, які з цього дослідження ми маємо зробити, а решту колеги прочитають, щоб ми могли встигнути дати час виступити іншим.

ГУЖВА І.Ю. Без питань. Я тоді дуже тезово по ключових блоках скажу, що за результатами опитування ми з'ясували, що не всі питання можна врегулювати шляхом перемовин і перегляду угоди. Велика кількість питань і прохань від бізнесу полягає якраз у необхідності виконання Україною домашнього завдання – забезпечення впровадження кращих європейських практик щодо підтримання виробництва та експорту.

Про потенціал і про перспективи. Ми використовували дві методики. Одна з них – це ІТС, яка вказала, що ми можемо нарощувати наш експорт майже до 10 мільярдів євро. Але ця методика розраховує можливість збільшення експорту вже тих товарів, які ми на сьогоднішній день постачаємо. З використанням іншої методики "Атлас економічної складності" нам вдалося довести про можливість значно іншої природи взаємодії між Україною та ЄС.

Я на цьому може трошки детальніше зупинюся. Ми оцінили за цією методикою, що продукція машинобудування, автомобілебудування, електричне устаткування, трансформатори, а також продукція чорної металургії (готова продукція) мають найбільший потенціал на ринках ЄС. Ми по цих товарах, вони в дослідженні там дуже детально описані, встановили, що Європейський Союз щороку імпортує їм на 120 мільярдів євро на рік. Україна, на превеликий жаль, цим потенціалом користується лише на 0,2 відсотки.

Це мова йде про окремі елементи водонагрівачів, про свічки запалювання для автомобілів. Це величезна можливість, і це задача і виклик

для уряду, для парламенту, я вважаю. Тому що у нас потенціал є, виробництво їх є, ринок є. Питання в тому, що ми маємо забезпечити виробництво цих товарів і просування їх на ринок в Європейський Союз. Все більш детально наведено в дослідженні: що для цього потрібно, який це матиме економічний ефект, які інструменти, до вашої уваги, будь ласка.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Ігорю.

Отже, колеги, ще раз наголошую, що от більш детально ви можете ознайомитися. Це, мабуть, найбільш поки що ґрунтовне дослідження наших торговельних відносин з Євросоюзом, яке було зроблено принаймні за останні роки.

Я дякую учасникам цієї нашої панелі і запрошую наступних виступаючих. У нас представники великих бізнес-асоціацій сьогодні присутні в залі.

І я запрошую сюди Дмитра Миколайовича Олійника, голову Ради Федерацій роботодавців України і Геннадія Дмитровича Чижикова, президента Торгово-промислової палати. І Краснікова Дениса Анатолійовича, віце-президента Українського союзу промисловців і підприємців.

Поки колеги готуються, перший із цього кола учасників виступаючих – Дмитро Миколайович Олійник, він є головою Федерації роботодавців, і саме на її замовлення було зроблено це дослідження. Дмитро Миколайович особисто, як і федерація, є головними в хорошому сенсі лобістами української промисловості. І мабуть, якби не їх активна позиція, то навіть ті як би ініціативи, які є, вони мали б меншу підтримку.

Тому ми дякуємо вам за підтримку промислових ініціатив, за те, що ви виступаєте ініціаторами цих ініціатив. І прошу вас, будь ласка, до слова з приводу перегляду Угоди про асоціацію.

ОЛІЙНИК Д.М. Я розпочну з офіційної заяви. Я розумію, що часу дуже мало, тому моя офіційна заява наступна.

Я бажаю команді Данії перемоги в півфінальному матчі. Я буду вболівати у фіналі за команду Данії. І щира подяка DANIDA та ДІ за те, що ми є реальними партнерами в економічному співробітництві. І питання не тільки в тому, що ДІ та DANIDA були учасниками цього дослідження "Стратегічні орієнтири поглиблення". Насправді дуже важливо, щоб економіки співпрацювали взаємовигідно. Надзвичайно важливо, щоб від зони вільної торгівлі вигравав як Європейський Союз, так і українська економіка.

Якщо можливо, я там буду по скороченій процедурі, в мене є коротенька презентація. (Дайте, будь ласка, якщо можливо, мені пульттик, да.) Чому я поставив цей слайд на першу сторінку? Щоб ми зрозуміли, наскільки угода стартувала в асиметрії тарифного регулювання між Україною та Європейським Союзом. Насправді зона називалася вільною, всеохоплюючою, всеосяжною і так далі і тому подібне, але, насправді, обмежень тарифних, квотних та інших нетарифних бар'єрів було дуже багато.

І як ви бачите, тут можна як би сказати, щиро порадіти за європейських переговорників, але питання поставити українській команді, яка, на жаль, не відстояла інтереси української економіки на першому етапі переговорів.

Насправді, на сьогоднішній день, якщо ви бачите, угода виглядає таким чином: тут зафіксовані ті квоти, обмеження та тарифи, які підлягають..., ті чи інші товари та товарні групи. І це вже можна сприймати як більш симетричну угоду.

Але знову ж таки, питання до наших переговорників і питання до позиції України. Чи виграла Україна від цієї угоди? Насправді, Федерація роботодавців з самого початку була за те, щоб угоду було підписано. Але ми займали позицію, політичну частину підписувати терміново. Економічну частину потрібно з нашої точки зору було зробити більш збалансованою. Тому ми і бачимо результат. Так, в загальному об'єми в торгівлі вирости, тому що це очевидно – ринок великий. Але, якщо порівнювати, ну

наприклад, тут зробити слайд там Польщі, чи Данії, чи Європейського Союзу, чи Китаю, ми б побачили катастрофічну картину для українського експортного потенціалу і ринку. Тому що насправді, всі економіки зростали в рази. Ми, на жаль, практично радіємо зростанню 10-відсотковому від 13-го року.

По структурі. Тут взагалі, скажу відверто, катастрофа. І я хотів би зупинитися, ну вже декілька раз ці слайди так чи інакше показувались, що ми представляємо сировину, руду, метал, кукурудзу, соняшник, соняшникову олію.

Цей якраз слайд говорить про те, чому ми не використовуємо потенціал. Це та частина запитання, яка була до Ігоря Гужви. Подивіться щодо тарифних квот середнього річного експорту та реального експортного потенціалу: практично по кожній з восьми перших позицій ми не використовуємо експортного потенціалу від 5 до 20 разів. І звичайно, якщо будуть зняті квоти і відповідно позаквотної поставки не буде мита, ми зможемо як країна, поставляти більше своєї конкурентної продукції.

Тепер щодо механізмів. Насправді, якщо дуже грубо розділити, то тут два інструментарії: інструментарій взаємовідносин з ринком Європейського Союзу та Європейським Союзом в цілому. І дуже хотілося б, щоб, як Тарас Качка сказав, що ми маємо бути більш зубастими, більш наполегливими, я точно знаю, що ми маємо бути більш наполегливим. Чому? Тому що ми втрачаємо час.

Зверніть увагу, за цей період часу структура ринку не помінялася і українська промисловість, те, що відноситься, наприклад, до машинобудування, втрачає компетенцію. Ми не маємо часу, відповідно тому ми не маємо можливості втрачати далі компетенції, відновлювати їх буде набагато важче.

Тому наша позиція до переговорників, вона закладена і в орієнтирах поглиблення, а саме головне – вона закладена в наших рекомендаціях до директив і переговорів з Європейським Союзом. Ми маємо відпрацьовувати

або скасування квот ввізних в цілому як таких у Європейський Союз, або хоча б підвищення рівня квот до рівня факту, хотілося б до експортного потенціалу, це вже позиція переговорників. Але, якщо цього немає, то у нас є альтернатива: ми можемо запроваджувати експортні мита і тоді, якщо Європейський Союз турбується про те, що може ринок бути розбалансований поза квотними поставками, ми будемо це регулювати внутрішніми експортними митами.

Наступна позиція – щодо реалізації міжнародних перевезень. Чесно кажучи, тут взагалі у нас є пряма дорога до арбітражу і наша позиція, ми маємо, якщо Польща і далі буде порушувати умови ЗВТ, ми маємо можливість згідно статті 136 Угоди, подавати в арбітраж. І я вважаю, що уряд має цю позицію робити.

Ті, хто експортує продукцію, знають, які проблеми з дозволами, знають, які величезні проблеми, особливо в кінці року. Ми виробляємо продукцію, наша продукція конкурентна, вона заходить або в рамках мит, квот і так далі, і тому подібне, а ми не можемо поставити. М'яко кажучи, це виглядає як знуцання з рівноправних партнерських відносин.

Тепер частина, що відноситься до домашньої роботи. І Тарас, і Михайло, і уряд знає позицію: соромно, коли вже скоро буде 5 років, як існує закон щодо експансії українських товарів на зовнішні ринки, а у нас Експортно-кредитне агентство не працює. В цьому є одне слово: воно не виконує свою ключову функцію – воно не сприяє експорту. П'ять контрактів на сьогоднішній день, відповідь очевидна.

Індустріальні парки – та ж сама позиція. У нас є багато індустріальних парків, є реєстр про індустріальні парки, є вже частина законодавства. Але ключове питання – які інструменти підтримки та мотивації інвесторів робити інвестиції в цих індустріальних парках? На жаль, на сьогоднішній день ми в довгій дорозі до цього інструменту. Є речі простіші – торгові представництва, місії, потрібно використати умови та створити через

технічних імпортерів, спростити доступ до ритейлу українських товарів. І локалізація, починаючи від "купуй українське".

І завершуючи сьогодні тут, дякую і Дмитру Наталусі, і Дмитру Кисилевському за наполегливість у проекті Закону 3739 щодо локалізації. Але неправильно, коли ссилкою на асоціацію нам не дозволяють робити ті речі, які є в усьому цивілізованому світі, і в Європейському Союзі, і в Америці Buy American і так далі і тому подібне.

Знову ж таки, сьогодні, слава Богу, мені тут скинули смс, в цьому залі прозвучали слова від Президента України Володимира Зеленського: "Найважливіше завдання влади на найближчий час – це локалізація". Але яка дорога була пройдена за цей час, поки ми боролись за те, щоб нам дали право робити локалізацію в Україні, щоб публічні закупівлі відповідали міжнародним стандартам! І ще скільки часу треба пройти, щоб закон став законом, підзаконні акти стали підзаконними актами, і ми – українські виробники, і наші іноземні партнери та колеги знали, яким чином Держава Україна побудувала систему своїх публічних закупівель.

Тому я розраховую, що і уряд, і Верховна Рада, і ми виробники, ми готові як виробники свою частину домашньої роботи виконати. Але ми її маємо виконати ефективно.

До речі, ще один момент. Теж 3 секунди, вже буду завершувати. Те, що наче не відноситься до формальної частини переговорної чи домашньої роботи. Подивіться – газ. Сьогодні газ в Україні майже 500 євро. І є красива неоліберальна оговорка: "так подивіться, це ринок".

Ні, друзі, на європейському ринку та на інших ринках ціна на газ на інфраструктурні витрати форматується на роки. Там є контракти річні, є контракти трирічні, є контракти п'ятирічні. І там ціна тих споживачів газу, які споживають газу багато, сьогодні від 140 до 200 доларів. І як ми можемо конкурувати на європейських ринках, коли ми маємо собівартість в структурі собівартості ціну газу 500, а вони мають 150? Це неможливо. Тому і держава має ставити питання: яким чином навіть такі речі – доступ до електромереж,

до споживання газу там, і так далі. Це основа нашого стабільного експортного потенціалу, який ми витрачаємо.

Завершую. Домашнє завдання тут виписано, я впевнений, що спільно з депутатським корпусом. Хочу колегам подякувати з Комітету Верховної Ради за цю ініціативу. Ми зможемо зробити так, щоб країна була конкурентна, і від Угоди з Європейським Союзом, яку ми маємо надію, так як і згідно цієї угоди 5-річний термін перепідпишемо, виграли обидва ринки, а не один.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Дмитро Миколайович.

І не втрачаючи часу, Геннадій Дмитрович Чижиков, голова української Торгово-промислової палати. Будь ласка.

ЧИЖИКОВ Г.Д. Всім доброго дня! Дуже дякую за запрошення.

Я, щоб дійсно трошечки зекономити час, хотів би сказати, не повторюватися, тому що по більшості питань, які сьогодні піднімалися, піднімалися нашими шановними колегами з Федерації роботодавців, інших, ми як Торгово-промислова палата теж піднімали і піднімаємо і що стосується тарифів, квот, що стосується цього ж набридлого питання по дозволах. Це вже питання, які, я думаю, що про це ми дуже багато говоримо і будемо і далі говорити.

Я би все ж таки хотів би, щоб бути трошечки справедливими, поговорити: а все ми зробили, українці, для того, щоб цей договір працював на 100 відсотків? Дивіться, коли цікаве, туди ідуть. У нас про що ми кажемо? За 5 років кількість підприємців збільшилась тільки з 10 тисяч до 13 тисяч підприємців, плюс. І товарообіг там зріс. Скільки? 60 відсотків. Це говорить про те, що ми з вами не все зробили, щоб європейський ринок, до якого просто перейти через кордон, він починається, зробили так, щоб він був привабливий. 27 країн Європейського Союзу.

Я хотів би сказати, Торгово-промислова палата кожного місяця проводить велику кількість...Я хотів би, тільки на протязі минулого року більше половини європейських країн не проявила ніякої зацікавленості, як з нашої, так і з тої сторони, щоб провести хоча б один форум, щоб познайомити наших підприємців, як працювати на тому чи іншому ринку. Так це наші сусіди.

В той же час Китай, з яким у нас ніякого немає договору про вільну торгівлю, зріс у два рази, і його доля зараз більше 15 відсотків у нашому товарообігу. Ніяких договорів, більше 15 відсотків, і ми торгуємо там даже вином українським, і печивом, і іншим, виходимо на цей ринок.

Я не ідеалізую відносини наші з Китаєм, але я про інше. За цей час Китай уже провів декілька виставок, де він запрошує всі українські товари – заходьте на наш ринок, імпортуйте все, що завгодно, ми готові.

Робимо ми все це таке, щоб українські підприємці знали так же саме про європейський ринок? До Китаю – 6 тисяч кілометрів, до європейського – перейти кордон. Тому це питання не тільки для нас самих, це питання і для Європейського Союзу. Коли ви сказали, що ми працюємо, давайте послідовно працювати і далі, тому що тільки послідовність обох сторін народжує результат. І це, я думаю, саме головне.

Але самий головний висновок. Пройшло п'ять років, ми бачимо позитивний результат. Для нас, ми повинні розуміти, що Європейський Союз – це як вища ліга для наших підприємців. Коли ми там знаходимо можливість щось продати, на інші ринки піде аж загуде.

Далі – машинобудування й інше. Дуже цікаво. Зараз відкриваються величезні можливості, ми повинні продавати, Україна. Тому що Україну розуміють не досить так, як ми її розуміємо, що Україна – це інновативна країна, технологічна країна і так далі і так далі. Ми повинні..., що це не тільки війна, це не тільки (в лапках) "корупція" чи все інше, а ми цікаві.

І, наприклад, мені дуже подобається цифра: Німеччина, ми експортуємо в Німеччину, так 25 відсотків українського експорту в

Німеччину – це німецькі підприємці, які працюють в Україні. 25 відсотків! Так давайте разом... Ми вже сьогодні говорили про локалізацію, давайте от із французами, які свої там і вертольоти, і паровози і все інше – я вибачаюсь за такий жаргон – але давайте разом з ними працювати і з іншими країнами, щоб сюди заводити і продавати. Тому що Україна вмє виробляти.

І тому я б хотів сказати, що давайте, щоб у нас не було циклічності і все пропало, у нас іде все більш-менш добре. І європейці, з моєї точки зору, вони готові не тільки до співпраці, а до чіткої співпраці. Але ми повинні, от всі бізнес-асоціації, більше об'єднуючись, показувати, що ми хочемо.

І ще, я дуже просив би, щоб у цьому документі, який ми будемо просити, я і пані Стефанішину просив, щоб ми більше приділяли уваги навчанню наших підприємців працювати на таких високоякісних ринках, як Європейський Союз.

На превеликий жаль, наші підприємці дуже побоюються цього ринку. Чому? Тому що вони не знають, як там працювати, тому що мало... І тут питання ще і дуже важливе. Як ми можемо продавати нашу високоякісну продукцію, коли у нас 6 років чи 5 років ми не можемо прийняти рішення: нам потрібне це Експортно-кредитне агентство чи ні? Це ж питання не до Європейського Союзу. А як можна високотехнологічну продукцію продавати без підтримки Експортного агентства?

То я думаю, я хотів би, закінчуючи, привернути увагу, що чи ми все використовуємо? Є програми, які нам надають можливість. Europe Enterprise Network: за 3 роки тільки тисяча підприємців українських звернулися з точки зору пошуку партнерів. Скільки підприємців використовують такі європейські програми, вони дуже непрості – COSME, Horizon? Не так багато.

Я це не з точки зору критики, а з точки зору, що ми самі повинні більш активніше, більш наполегливо працювати в тому, щоб вивчити, навчитися. Тому що європейський ринок – це дійсно вища ліга. Коли ми там навчимося, буде добре, але нам потрібна дійсно підтримка і Верховної Ради, і уряду з точки зору, щоб захистити.

Тому що, коли ми бачимо: наші партнери з інших країн, і за ними стоїть і законодавча, і виконавча влада, їм набагато легше працювати за кордоном. Тому давайте об'єднувати зусилля, але європейський ринок для нас – це принциповий, ми будемо разом рухатися вперед. І ми дуже сподіваємося на спільну роботу.

Дуже дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Геннадію Дмитровичу.

І до мікрофону прошу Дениса Анатолійовича Краснікова, це віцепрезидент Українського союзу промисловців і підприємців.

КРАСНІКОВ Д.А. Дякую дуже.

Ну, по-перше, я хочу сказати, так само побудувати мій виступ, щоб не повторюватися, хоча зрозуміло, що Український союз промисловців і підприємців виступає за скоріше прийняття Закону про локалізацію, подальший розвиток законодавства про індустріальні парки, стосовно зменшення квот і таке інше. Але в той же час давайте сконцентруємося на тих питаннях, які не були сказані.

Давайте замислимося хто є гарним партнером – це той, який може додати щось певне у партнерство, своєму партнеру чогось позитивного.

І давайте замислимося, в економічній сфері у зв'язку з виконанням Угоди про асоціацію, чи ми можемо додати і чи додаємо у виконання Угоди про асоціацію і взагалі у співробітництво з Європейським Союзом чогось того, що є надзвичайно цінним для Європейського Союзу? На жаль, таких позицій чи взагалі немає, чи дуже-дуже мало.

І в тому разі наше партнерство розпочнеться краще і не буде сконцентровано лише на певному обговоренні позицій, де ми є конкурентними, де ми джерело проблем, як їх вирішити, і, можливо, ще як обговорення, де ми є ринком збуту, тільки в тому випадку адженда зміниться,

якщо ми будемо самі генерувати ті чи інші пропозиції Європейському Союзу.

І тут є надзвичайно велика проблема в українській переговорній позиції взагалі. А такі позиції є і є надзвичайно цікавими, і, мабуть, деколи необхідно відійти від нашої містечковості і не концентруватися на лише тих проблемах, які у нас зараз глобальні, а подивитися глобально, які є виклики перед Європейським Союзом і перед країнами, нашими партнерами - членами Європейського Союзу, а їх дуже багато, і в деяких питаннях ми можемо їх допомогти вирішити.

Я хочу сказати позитив тим, хто писав сьогоднішнє дослідження, тим, хто допомагав в його реалізації. Мені дуже сподобалося в українській версії – це 70 сторінка – це перспективи зміцнення європейського імпорту, заміщення європейського імпорту з Китаю.

Дуже мало цьому питанню приділено в роботі. І я думаю, що обов'язково необхідно більш чітко подивитися, більш глибоко провести наступні дослідження. І до того ж, додати, можливо, туди інші країни азійського регіону, можливо, додати і Росію, адже залежність Європейського Союзу від цих світових виробників, вона все більше зростає. І дуже часто зростання відбувається монопольне.

Дуже часто європейські країни... Для них це, дійсно, виклик, – залежність від тієї чи іншої продукції з виробленням продукції на своїй території, вони нічого не можуть вдіяти. Їм необхідні інші партнери, які запропонують адженду.

Але у той же час не можна сподіватися лише що хтось прийде і нам розкаже про те: от, будь ласка, робіть це. Обов'язково потрібно проводити свої дослідження, де Україна може зайняти ті чи інші ринки, саме підмінюючи і гарантуючи загальноєвропейську економічну незалежність, незалежність кожної країни ЄС.

І відповідно моя пропозиція – продовжувати дослідження в цих питаннях, як розширюючи географію країн, від яких залежить Європейський

Союз, так і стосовно переліку продукції, більш глибокої продукції. І потім давати це бізнес-асоціаціям для того, щоб бізнесмени розуміли, куди йти. І набагато краще йти там, де є, дійсно, попит, ніж там, де є суттєва конкуренція і де нас сприймають тільки, як конкурента.

І у тому разі, якщо ми не усвідомили це і будемо продовжувати стукати в закриті двері лише, продовжувати стукати і відстоювати свої інтереси потрібно, але також пропонувати свою адженду і свою роль в європейському співтоваристві, свою додаткову вартість, скажемо, додану вартість, свою додаткову корисність в загальноєвропейській економічній системі, тоді, дійсно, європейська спільнота не буде сприймати нас як тільки джерело проблем, а ми не будемо сприймати євроінтеграцію як деіндустріалізацію. Економіка змінюється, і такі нові ринки необхідно обов'язково шукати і робити відповідні дослідження.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Денис Анатолійович. Дякую керівникам найбільших українських бізнес-об'єднань за ваші позиції.

Я думаю, що голос українського бізнесу все ж таки буде почутий і буде врахований в майбутньому перегляді Угоди про асоціацію. І я запрошую наступних чотирьох спікерів. Я думаю, що десь хвилин за 20-25 ми вже закінчимо, щоб орієнтувались, скільки нам ще часу працювати.

Олександр Федорович Каленков, президент "Укрметалургпрому".

Роман Миколайович Сластьон, генеральний директор асоціації "Український клуб аграрного бізнесу".

Леонід Михайлович Костюченко, президент Асоціації міжнародних автомобільних перевізників.

І Володимир Степанович Власюк, директор Укрпромзовнішекспертизи.

Будь ласка, колеги, прошу вас сюди.

І почнемо ми з металургів, з Олександр Федоровича Каленкова. Металурги є значним українським експортером. Як галузь, мабуть,

найбільший український експортер, близько до аграріїв. Олександр Федорович, яка ваша позиція стосовно торгівлі з Євросоюзом і того кола питань, які ми сьогодні обговорюємо?

КАЛЕНКОВ О.Ф. *(Виступ російською мовою)*

Спасибо большое за возможность выступить.

Мы сейчас вторые после аграриев. Для нас европейский рынок является домашним рынком. Мы его так воспринимаем. Всего мы экспортируем порядка более 80 процентов своей металлопродукции. Из этого экспорта треть идет на европейский рынок. Поэтому для нас очень важны партнерские отношения с Евросоюзом.

Я хотел бы, для экономии времени, обратить внимание на несколько пунктов соглашений, которые нуждаются в выселении. Прежде всего это вопрос торговых споров. Все расследования, которые антидемпинговые, специальные, антисубсидиарные и так далее – мы считаем, что у нас, так как партнерские отношения, должна быть особая процедура. Хорошим стартом для того, чтобы понять, какая это должна быть процедура, посмотреть на другие соглашения ассоциаций с другими странами, и посмотреть, как это там выписано и как применяются те нормы, которые выписаны.

Один пример приведу. Горячекатаный рулон. Почему этот пример? Во-первых, это большой кусок экспорта. В хорошие года мы поставляли до миллиарда евро нашей продукции – горячекатаный рулон. Во-первых.

Во-вторых, когда начиналось антидемпинговое расследование, предприятия которые представляли Украину, были в очень хорошем ожидании от результатов этого расследования. Только заработала экономическая часть соглашений об ассоциации, в соглашении об ассоциации говорилось о том, что ценовые какие-то ограничения, параметры являются более принятым, чем какие-то жесткие ограничения. Поэтому мы все рассчитывали, являясь добросовестными экспортерами, на то, что мы выйдем на какое-то партнерское соглашение, в крайнем случае, Европейский

Союз может на нас наложить какие-то ценовые ограничения, если не считая, что мы демпингуем, ценовые ограничения позволят нам поставлять свою продукцию. К сожалению, решение Европейской комиссии было очень жестким, была введена фактически заградительная пошлина в 60,5 евро, мы бы потеряли этот рынок. Тот рынок, который в хорошие годы давал экспорта на 1 миллиард евро, он сократился к нулю.

Поэтому для нас очень важно грамотно прописать ту статью, которая касается торговых споров. Лучший вариант конечно – это то, чтобы на Украину распространялись такие-же условия, как на членов Европейского Союза.

Второй вопрос – тарифный. Вкратце скажу, об этом уже много говорилось. Тарифные квоты, которые были введены Евросоюзом, в ответ на меры Трампа, по металлопродукции, они действуют на украинскую металлопродукцию по многим номенклатуре, они ограничивают рост нашего экспорта в Евросоюз. Поэтому было бы хорошо поставить нашим европейским коллегам вопрос: можно ли Украину включить в список стран, на которые эти ограничения не распространяются, или по крайней мере на некоторые виды продукции будут эти квоты расти большими темпами?

Я хочу напомнить, что Соединенные Штаты ведут переговоры со своими партнерами и выделяют страны в отдельную категорию, на которых не распространяются эти квоты.

Еще один важный вопрос – это dodatki так называемые 30 и 31, которые касаются экологии, CO2 и прочее. Завтра, насколько я знаю, будет рассматриваться, опять же в рамках комитета, законопроект 4167, который касается перехода на наилучшие доступные технологии и методы. Я, пользуясь случаем, приглашаю, я приглашал и химиков, и других членов федерации работодателей Украины принять участие. Потому что, к сожалению, те люди, которые представляют этот законопроект, это уже в третий раз дают один и тот же законопроект, надеясь получить другой результат, это не признак большого ума, к сожалению.

Здесь нас интересуют несколько моментов. Самое главное, чтобы наши предприятия ставились в условия такие же, как предприятия Восточной и Центральной Европы, которые проходили уже этот процесс в прошлом.

Первое – это сроки, в Европейском Союзе ограничение сроков нет, и там многие продолжают внедрять эти наилучшие доступные технологии на протяжении там 15-20 лет. И второе – это наполнение этого списка наилучших доступных технологий и методов.

Мы, не являясь членами Евросоюза, не можем влиять на этот список, поэтому должна быть какая-то процедура, которая позволит нам, пусть это сложная будет процедура, но процедура, которая позволит нам вносить изменения в этот список наилучших доступных технологий и методов.

И Green Deal, Carbon Border Adjustment Mechanism. Я уверен, во-первых, это тема отдельного разговора, потому что в Евросоюзе это иезуитская система, которая, да, регулирует и стимулирует предприятия вкладывать больше в декарбонизацию, но в то же самое время она поддерживает отрасль, дотирует отрасли, особенно те предприятия, которые инвестируют большие средства в декарбонизацию с тем, чтобы облегчить им процесс инвестирования.

К большому сожалению, мы этих ресурсов вряд ли получим. Поэтому к Европейскому Союзу большая просьба: если мы не можем получать десятки миллиардов евро, как это были там Польша, страны Восточной Европы, хотя бы дайте нам кусок своего рынка и не ограничивайте, не распространяйте СВМ на украинские предприятия. В ответ мы готовы взять на себя обязательства по декарбонизации, обязательства по сокращению удельных выбросов CO₂ на тонну производимой продукции, в частности, стали.

Но для этого нам нужны огромные инвестиции. И мы просим не ограничивать свой рынок для того, чтобы могли мы продавать свою продукцию в Европу, получать деньги, инвестировать их в модернизацию и декарбонизацию.

Спасибо.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Олександр Федорович.

Тепер мікрофон переходить до представників аграріїв. Звичайно, що всі аграрні асоціації, мабуть, сказали б дуже багато чого про стан торгівлі з Євросоюзом. Сьогодні за всіх аграріїв буде говорити Роман Миколайович Сластьон. Будь ласка, прошу вас.

СЛАСТЬОН Р.М. Дякую за запрошення. Дякую за можливість виступити. Дійсно за роки дії Угоди Україна-ЄС у нас суттєво поглибилася торгівля з обох боків. Як ми наростили експорт до Європейського Союзу, так і Європейський Союз з багатьма продуктами закріпився на нашому внутрішньому ринку. І це, звісно, з одного боку, позитив. З іншого боку, ми дивимося на структуру експорту. До сих пір у нас, звісно, переважає експорт сировини – це зернові, олійні.

В цьому особливо нічого поганого немає, насправді це теж добре. Питання доступу саме до продукції з доданою вартістю, переробленої продукції. І отут Європейський Союз, дійсно, дещо закриває для нас ринок і не проводить таку політику відкрито. Тому що ті самі квоти, які у нас визначені на ряд продукції (це томатна паста, це курятина, це мед, цукор, інші види продукції, яблучний сік, виноградний сік), квоти ми використовуємо дійсно буквально в лічені тижні, починаючи з 1 січня кожного року і можемо експортувати значно більше.

При чому квоти, які визначені зараз, порівняно загалом до імпорту цієї продукції Європейським Союзом, складають зазвичай для України до 2 відсотків. Ми просимо навіть там: дайте нам ще хоча б 1 відсоток. І цей відсоток нам з таким, скрипя зубами, вибачте на слові, дають, ну і там поступово кожного року, що дійсно дещо дивно. Ми точно не становимо загрози для Європейського Союзу. Тим паче, що ця продукція дійсно імпортується з інших країн.

Да, Україна є і залишається в топ-5 експортерів аграрної продукції до Європейського Союзу. Крім України це Великобританія, яка вийшла, це Сполучені Штати Америки, це Китай, це Бразилія. І Україна. Це точно позитив.

З іншого боку, ми бачимо, що все ж таки ринки залишаються закритими. Ринки овочів і фруктів, вони закриті де-факто для України, тому що надзвичайно високі бар'єри для входу.

Інші моменти – це технічні бар'єри, про які теж неодноразово сьогодні наголошувалося. Для того, щоб їх подолати, нам реально доводиться титанічну роботу проводити і чекати роки.

Як вже наводив сьогодні пан Качка приклад із насінням. Тобто щоб нам довести, що наша система сертифікації насіння відповідає європейським вимогам, знадобилося 5 років, і це дуже тяжкий бюрократичний процес, коли ми з іншого боку для Європейського Союзу відкриті.

Ми відкриті для Європейського Союзу повністю по тій самій молочній продукції, яка зараз переживає не найкращі часи, і дійсно ми там всі бачимо як споживачі, що європейські сири фактично заповнили наші полиці. Для споживача можливо це і плюс, але коли ми бачимо, що це не в умовах конкуренції нормальної відбувається. А в умовах, коли Європейський Союз неймовірними дотаціями для сільгоспвиробників в першу чергу, а потім експортним субсидуванням підтримує таку експансію на наші полиці, це ненормальний процес, мені здається.

І тут нам теж потрібно все ж таки говорити про такі речі і заявляти, що якщо ми даємо нульову ставку на сири повністю, без ніяких квот, то, вибачте, ви тоді також маєте робити якісь кроки у відповідь. Це якщо так загалом, великими мазками, що ми із свого боку бачимо як аграрії.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Романе Миколайовичу.

Я переконаний, що ми від вас отримаємо більш розгорнуті матеріали, які ми в уряд направимо від себе, а ви їх від себе так само направите і ми будемо спільно добиватися того, щоб вони були, ці позиції, враховані.

СЛАСТЬОН Р.М. Дякую. Обов'язково.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Леонід Михайлович Костюченко (перевізники, дозволи). Сьогодні з самого ранку про ці дозволи говорять і треба говорити ще більше, поки ця проблема нарешті не буде вирішена. Прошу вас.

КОСТЮЧЕНКО Л.М. Дякую. Це дійсно так. Дякую, що у нас є сьогодні можливість висловити свою точку зору. Я представляю асоціацію міжнародних перевізників, яка об'єднала більше 3 тисяч підприємств.

У минулому році тільки, скажемо, наш експорт складав, перевезення в експорті, 24 відсотки від всіх видів транспорту, і 50 відсотків – це імпорт. Це було зроблено руками наших перевізників. Ми могли зробити значно більше, але, на жаль, нас стримує дозвільна система, в якій ми сьогодні працюємо.

Я хочу сказати, що із 31 країною вичерпано більше 52 відсотків дозволів на сьогоднішній день. У нас підписані угоди з 45 країнами по обміну дозволів, але ми вже шагнули, перешагнули, скажемо, якусь піврічну квоту і це зрозуміло. Тому що, скажімо так, наші найкращі друзі тепер вже, можливо, в лапках, – Польща у 2018 році зменшила нам квоту наперекір 136 статті угоди, вона практично з 200 тисяч дозволів перейшла на 160 тисяч, тобто ми з ними обмінюємося. Дійсно ми конкуренти, але не такі вже великі конкуренти, тому що 20 країн, які проходять через наших сусідів, я маю на увазі Польщу, Румунію і Угорщину, – це наш транзит і практично ми транзиті тільки приносимо кошти. Польща на транзиті заробила 4 мільярда доларів за минулий рік. І говорити про те, що вони нас стримують, зрозуміло, це, скажемо, політична також складова.

Тому, перше. Хотілося б, щоб нам уряд все-таки довів до логічного завершення і, я так думаю, що міжнародний арбітраж повинен притягнути до відповідальності, і Міністерство інфраструктури це питання піднімало, польське міністерство. Тому що Польща перша ратифікувала Угоду про асоціацію України з Євросоюзом і тут же після цього, ратифікуючи, вона зменшує квоту, вона не мала права цього робити. Це перше питання.

І друге. Ми дуже серйозно надіємося на те, що все-таки стаття 136 угоди, тобто робота зараз над 136 статтею дасть можливість нам повноцінного обміну і відміни транзитних дозволів, тобто лібералізація. Такий процес розпочався у 2020 році на 22-й комісії, у жовтні буде 23-я, я надіюся, що уряд прикладе всі умови для того, щоб ми вже змогли, скажемо, це питання завершити.

Для прикладу, у нас західні країни Боснія, Герцеговина і їхні сусіди вже практично знаходяться у підписаному режимі пільгових перевезень транзитом. Тому ми дуже надіємося, що і прийняття, узаконення цих нормативних документів, і робота наших зовнішніх відомств дасть можливість нам працювати ще з більшою віддачею.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Леоніде Михайловичу.

І я передаю слово Володимиру Степановичу Власюку, директору "Укрпромзовнішекспертиза". Володимир Степанович, будь ласка.

ВЛАСЮК В.С. Я буду дуже коротко, багато вже чого сказали. Трапилось так, що виконувалось іще одне паралельне дослідження досить серйозне. Воно виконувалося на замовлення "Української асоціації бізнесу і торгівлі". Тут є пані Олена Кудряк, можливо, вона в дискусіях скаже кілька слів ще про це.

Ми приймали участь у виконанні цього дослідження і паралельно зроблена цікава робота. Я вам зараз дуже коротко скажу ці результати,

більшість вони в чомусь співпадають. Є деякі відмінності, але результати загалом, мені здається, співпадають.

Отже, Угода про асоціацію, вона має дуже високий потенціал для розвитку економіки України. Шалений ринок, ми – така маленька планетка, яка обертається навколо великої потужної планети. І в цьому контексті вже звучали і часткове заміщення імпорту з Китаю, яке ми спільно ще згенерували, коли працювали над планом з модернізації з Федерацією роботодавців, і інші пропозиції.

Тобто Угода має дуже великий потенціал, зокрема для того, щоб Україна структурно змінила свою економіку. Але немає основного – це внутрішньої домашньої роботи в гарному сенсі цього слова. Не тієї домашньої роботи, яку нам напишуть зовні, а тієї, яку ми поставимо собі і яку ми самі виконаємо. І це стосується саме застосування політики спеціальної, яка буде структурно міняти українську економіку. По-інакшому ця Угода не спрацює.

Зараз, коли ми переглядаємо, пройшло вже 5 років, 6 років. І в цей час відбулися серйозні зміни. По-перше, змінилася економіка України. На жаль, не скажу, що вона змінилась у кращу сторону. За час дії угоди, 2014-2019 рік, ВВП України реально менше на 5,6 відсотка. Також є структурне спрощення економіки, зменшення частки переробної промисловості. Ми знаємо, що воно майже мінімальне зараз – 10,8 відсотка.

І зовнішня торгівля товарами характеризується зменшенням технологічності експорту. Обсяги експорту зменшилися в абсолютному вимірі, і в структурі зросла частка продукції первинного сектору з 27 до 37 відсотків – це мінерали і сільськогосподарська сировина.

Зразу скажу, наприклад, у Польщі це 2-3 відсотки. Тобто так легковажно себе не веде жодна країна, вона переробляє сировину у себе, створюючи додану вартість.

Крім того відбулися процеси, ми знаємо, в Європейському Союзі, там намітився новий індустріальний ренесанс і новий курс на відродження

промисловості. П'ять років назад, шість років це була тема "табу". Під впливом там модних всяких течій про це так говорили дуже пошепки, а зараз це курс нового переходу на основі цифрових технологій і "зелених" технологій до нової іншої промисловості. І ми повинні з цими реаліями рахуватися і, звичайно, ними скористатися.

Я хотів би ще звернути увагу на такий дуже важливий пункт – це те, що ми, в принципі, зараз країна за рівнем доходу, є країною з низькими доходами. В принципі, крім Молдови немає жодної країни, яка має цей статус. Отже, в нас позиції, на яких знаходиться Україна, і ступінь розвитку економіки України і Євросоюзу, вони відрізняються. Це означає, що ми не можемо застосовувати лише ту саму політику адаптації до Євросоюзу ні в якому разі, про це вже казали так чи інакше, оскільки це буде просто підлаштування. Ми будемо підлаштуватися під потужну економіку, яка буде брати з України все, що вона хоче: сировину – будь ласка, людей – будь ласка, можливо, ще енергія, – але продукти і товари будуть створюватися на цьому ринку. Тому ми повинні застосувати іншу політику, яка має впливати з наших внутрішніх ресурсів і можливостей. Про це вже говорять дуже багато, я розумію, що сили вже консолідуються більше, але цей шлях ми повинні пройти самі.

Я буквально коротко скажу результати дії цієї угоди. Значить, дійсно, вона почала давати ефект вже у 2014 році: ми відкрили ринок і збільшили поставки тих продуктів, які ми могли поставляти в 2014 році і в 2015, які Україна на той час виробляла. Однак ми бачимо, що сальдо негативне, і, звичайно, у структурі домінує сільгосп, а йде імпорт машин й обладнання. Це вже колеги все розкрили, і у звіті попередньому це все розкрито, але ми бачимо негативне стабільне сальдо. До речі, у минулому році воно зросло до 5,3 мільярда доларів (мінус).

І дуже важлива теза, яка також звучала: Україна не змогла компенсувати втрату 4,6 мільярда доларів експорту високотехнологічної продукції в Російську Федерацію.

От синім – це падіння експорту машинобудівної продукції в РФ, а жовтим – це зростання експорту деяке в Євросоюз. До речі, в цій цифрі є експорт також тої самої проводки це велика сума, там майже 1 мільярд 400 мільйонів. Але ми розуміємо, що додана вартість, яка розміщується, експортується, вона є дуже низькою.

Тобто наше машинобудування лежить без ринків збуту. І це ще один дуже потужний аргумент до закону про місцеву складову. Втратили величезну кількість ринків, не отримали зовні ці ринки, і здається, такий потужний інструмент як публічні закупівлі, які мали б сформулювати портфель заказів України, вони не виконують цю функцію. Тому це дуже серйозне питання – про місцеву складову, і дуже раді чути якісь оптимістичні заяви, які повинні змінити ситуацію.

І про структуру експорту. Ми бачимо, дуже велика частка сільського господарства, це 23 відсотки (синім, кружечок). Натомість ми імпортуємо машини і обладнання з Європейського Союзу. Тобто диспропорції просто колосальні асиметрії в технологічності експорту.

І ще про інвестиції. Ми, звичайно, очікуємо інвестицій, прямих іноземних інвестицій з Євросоюзу. Ми провели аналіз цього явища. Для цього ми взяли прямі іноземні інвестиції з Євросоюзу, очистили його від Кіпру (оскільки це офшорна зона) і від Нідерландів (тому що там штаб-квартири наших крупних корпорацій) і отримали динаміку. От ми бачимо: до дії угоди, після дії угоди. І ми бачимо, що приросту прямих іноземних інвестицій, зокрема, у виробництво в Україні практично немає.

Отже, тримаючись в полі ідеї перегляду угоди, ми повинні зрозуміти, що потрібна політика, яка буде стимулювати ці прямі іноземні інвестиції. І інтеграція в європейський простір виробничий відбувається дуже повільними темпами.

Окремі приклади. Наприклад, завод з переробки деревини чи ще якісь. Вони є, це добре, що вони є, але це значно не відповідає масштабу України.

Отже, що робити? Напрямки рішень для використання потенціалу України. Ще раз кажу, воно так чи інакше майже звучало перед цим, але, можливо, деякі акценти.

Це, перш за все, вигідна інтеграція у виробничий простір ЄС та збільшення експортної пропозиції і готових промислових товарів. Нам треба наростити експортну пропозицію наших товарів, тому поле рішень питань покращання торгівлі Євросоюзу лежить, перш за все, у внутрішній політиці в Україні, в тій роботі, яку ми повинні самі виконати.

Ось один з напрямків цієї роботи. Перш за все – це розширення можливостей і застосування інструменту державної допомоги. Державна допомога застосовується до підприємців, які взяли на себе ризик збудувати нові виробничі потужності чи модернізувати старі. Оскільки цей підприємець робить масу корисної роботи, він заслуговує, щоб він був підтриманий в своїй роботі.

Така політика діє в Євросоюзі. Вона приміняється на територіях, які мають рівень доходів за паритетом купівельної спроможності 75 відсотків і нижче від середньоєвропейського, це називається "країни з надзвичайно низькими доходами". Тобто це типова стабільна політика Євросоюзу. У нас є всі легітимні права. Жодна угода нас не обмежує, щоб ми її застосовували. Однак до цього часу це питання п'яте, десяте, а то навіть і пізніше. Тут має роль зіграти Антимонопольний комітет. Це дуже гарний інструмент для того, щоб у нас з'явилися в країні більше і більше переробних заводів, найперше – з переробки місцевої сировини. Це саме такий простий, швидкий шлях, як нам наростити обсяг економіки і країні заробити із цього.

Тому, переговорний процес. Треба однозначно класифікувати Україну, як країну з надзвичайно низьким рівнем життя і суттєвим рівнем безробіття. Наш рівень ВВП з паритетом купівельної спроможності до європейського – це 29-30 відсотків. Вони приміняють цей критерій і застосовують державну допомогу, якщо якась територія Євросоюзу 75 відсотків і нижче. У нас це всього на всього 29-30. Тобто це абсолютно наше право. Питання тільки у

внутрішніх наших рішеннях. І, звичайно, чітко встановити, що подальша оцінка регіонів України для складання цієї регіональної карти вона проводиться шляхом порівняння з середнім рівнем показників серед членів ЄС. Далі ми будемо вимірювати цей показник по відношенню до рівня, якого досяг Євросоюз.

Отже це дає нам можливість застосувати державну допомогу. І от розрахунки, які ми зробили окремо, якщо б ми таку допомогу застосували.

Наприклад, 5 років – 3 мільярда 845 мільйонів доларів у нас державної допомоги. Вона застосовується у вигляді: це пряма субсидія інвесторам у вигляді компенсації вартості кредитної ставки, наприклад, в капітальні інвестиції, або прямий грант за створені нові робочі місця. Два типи державної допомоги, яка може бути прямою і непрямую.

Ми досить ретельно обраховували її, є опис, як показники наші ці будувалися. І ми бачимо наступне. Протягом 5 років, якщо це буде здійснено, це підтягне значно більші приватні інвестиції. Ми думаємо, що десь якщо 37 відсотків – це будуть державні, то приватні інвестиції будуть 63 відсотки. Як мінімум одна одиниця грошова державної допомоги підтягне 2-3 гривні приватних інвестицій. Для цього вони, зрештою, у світі і робляться: тому що державна має стимулювати приватні інвестиції.

Валовий внутрішній продукт. Мультиплікатор ми застосували, це приблизно за 5 років – 32 мільярди 801 мільйон доларів. Тут треба вважати наступне: якщо створюється робоче місце, працівник отримує зарплату, він іде на ринок, він здійснює покупку і стимулює таким чином новий цикл утворення доданої вартості. Це так звані мультиплікатори Кейнса, з якими він дуже добре працював, тому він розумів, як працюють реальні економіки. Тому ефект від цього буде дуже важливий.

І я б сказав ще надходження до бюджету – 8 мільярдів 700 мільйонів, а видатки бюджету – 3 мільярди 800 мільйонів. Цей, звичайно, кейс заслуговує окремо на розбір, може, буде можливість про нього проговорити. Але коли країни застосовують державну допомогу за кордоном, вони розуміють, що ця

державна допомога в тій чи іншій формі повернеться у вигляді сплати податків.

Тобто 5 років і ти отримаєш більше, ніж ти потратив. Це є важливим критерієм для того, щоб прийняти рішення на користь використання публічних коштів, коштів платників податків для застосування цієї допомоги. У нас є всі аргументи також це використати в Україні.

Розрахунки, які проводили ми, я так розумію, що і Гужва також проводить ці розрахунки, ми можемо звірити, показують, що у нас буде колосальний ефект. Тому що, переробляючи місцеву сировину по всьому ланцюгу доданої вартості, ми залишаємо ці первинні доходи в Україні. І вже завершую.

Також ще один важливий пункт, також говорили, це Green Deal, це Зелена угода Євросоюзу. Тут треба Україні, звичайно, думати про фінанси, які будуть діяти по типу цього справедливого переходу. Зараз більше 100 мільярдів гривень, Євросоюз організовує це.

Тому очевидно, треба взяти на себе, дуже важливо, якщо такі зобов'язання, то реалістичні. Ми часто беремо зобов'язання, які ми просто не в силах виконати, обіцяючи, а потім пояснюємо, чому ми це не виконали. Ні в якому разі зараз це не можна допустити. Має бути чіткий фінансовий ресурс із джерелами внутрішніми, потім, можливо, і зовнішніми, які забезпечать оцей справедливий перехід. По типу тої політики, яку застосовує Європейський Союз.

І індустріальний курс. Ну я скажу, нам треба приєднуватися до циркулярної економіки, до цих ініціатив ранніх, до індустріального діалогу (хоча б на рівні спостерігача), до європейського акумуляторного альянсу обов'язково. Бо це ті нові ланцюги, які формуються в Європі, і нам треба, звичайно, прийняти участь у формуванні цих ланцюгів.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, Володимире Степановичу.

Це був останній спікер, який був запланований у нас в програмі. Я розумію, що ми трохи затрималися, вийшли із графіка, але також я розумію, що є багато поважних людей, які прийшли не тільки послухати, але і висловитися. То ж якщо дуже коротко, там буквально по одній хвилині, давайте кілька...

Давайте, будь ласка, Станіслав Зінченко перший підняв руку. Потім ви.

І прошу, будь ласка, представляйтесь, бо я знаю багатьох, але може не всіх.

ЗІНЧЕНКО С. Добрий день. Станіслав Зінченко, GMK Center, інформаційно-аналітичний центр ("Промисловість, металургія"). Додам, що не було, з моєї точки зору, сказано.

Коли 24 червня Єврокомісія продовжила ще на 3 роки дію спеціальних захисних заходів у вигляді тарифних квот, включилася дуже цікава ситуація. Згідно з правилами СОТ, якщо спеціальні заходи вживаються вже більше 3 років, країни-партнери мають можливість вимагати чи відшкодування збитків, чи вводити аналогічні торговельні санкції проти партнера. І це може бути факт. Я не пропоную це робити. Я кажу, що це може бути факт використання як аргументу в переговорах з ЄС, про що ми зараз кажемо. Трошки відійдемо від інвестицій, я розумію, чому це було. Але це дуже важливий фактор, це прийнятно, і з іншими партнерами ЄС використовує таку практику з північно-африканськими країнами насамперед, чи більш давніми партнерами і навіть колоніями в минулому, ніж ми зараз.

І хочу сказати з приводу теж торгівельної дипломатії. Зараз, казав вже пан Каленков з приводу рулону, але ще 23-й рік – у нас безшовні труби від 8 до 25 відсотків, в залежності від компанії, перегляд буде. Нам не потрібно забувати, що 22-й – це рулон буде перегляд, 60 євро за тонну.

Тобто наша торгівельна дипломатія, я не хочу нічого поганого казати, я про її успіхи дуже мало чую, вона повинна бути активна. 2022 рік – це вже

завтра, а 2023 рік – це теж післязавтра. Це потрібно вже починати роботу для того, щоб захищати власний експорт і власного виробника.

І саме ось те, що я казав до цього з приводу СОТ, тобто посилення торгівельної дипломатії, і не з точки зору права сили, як деякі країни звикли розмовляти, а з точки зору права партнерства і права спільного ринку, про котрий багато людей тут казали.

Тому я саме депутатів прошу, тому що ми з міністерствами завжди спілкуємося з цього, даємо справки і в Міністерство закордонних справ, і в Міністерство економіки, саме депутатів прошу бути справжніми патріотами та штовхати нашу торгівельну дипломатію для того, що це вже час займатися цими справами.

Я хочу нагадати негативну цифру: в нас найнижча серед всіх країн ефективність торгівельних спорів – 17 відсотків ми тільки ефективно можемо... інші країни – це 50-60 відсотків, тобто ми програємо кожен четвертий торгівельний спір з нашими торгівельними партнерами. Це дуже погано, потрібно щось робити.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

Да, будь ласка.

ГОЛЬЧЕНКО І. Добрий день! Ігор Гольченко, віце-президент Союзу хіміків України. Дякую, що надали можливість виступити чи задати питання.

Я би хотів нагадати виступ пана Тараса Качки, який сказав, що Угода – насамперед це базовий документ, а поза угодою ще знаходиться ціла низка механізмів, які втілюють те, що написано там в угоді.

Отже я би хотів нагадати, що ринок України лишається фактично відкритим для європейських товарів, в той же час, коли європейський ринок закритий для українських товарів, в тому числі, і антидемпінговими та іншими торгівельними захистами.

Також ми наразі мали можливість спостерігати, коли Європейський Союз був країною-транзитером товарів, на які в Україні діють обмежувальні заходи. Це добрива, наприклад.

У нас в хімічній галузі склалася така сама ситуація, як пан Роман Сластьон казав про молочну продукцію. Коли ми вже конкуруємо тут на внутрішньому ринку з добривами, які субсидуються в тому числі і за рахунок субсидій у сільське господарство Європейського Союзу, ми конкуруємо тут в Україні. Тому в Міністерстві економіки зараз лежить чисельна кількість заяв від українського виробника, які розглядаються повільно.

У нас, як у промисловості, питання. Уряд повинен захищати національного товаровиробника. То чи є це право держави – захищати? То чи це є обов'язок держави? Що це? Бо багато з національних виробників, хто вагається, чи подавати цю заяву чи ні. Бо він не знає, йому буде відмовлено чи задоволено, тому що незрозуміла позиція держави – це право чи обов'язок. Ось таке є запитання.

Дякую, шановні депутати. І це дуже важлива позиція. І ми очікуємо, що ви вискажете свою думку, як державі і уряду поводитись от у цих умовах, коли ми почали конкурувати на внутрішньому ринку з імпортом, і сільське господарство і хімія. І я думаю, що і там металурги будуть у черзі з таким підходом.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую, пане Ігорю.

Ну, безперечно, ми вважаємо, що це обов'язок держави.

Прошу, колеги, давайте ще три виступи і ми на цьому закінчимо, бо вже, думаю, що час до інших справ переходити.

Будь ласка.

БОГДАН Т. Дякую.

Тетяна Богдан, директор з наукової роботи "Інституту Гроуфорд". Наші обговорення фокусувалися в основному на проблемі торгівлі товарами між Україною та ЄС, і вирішенні проблем українських товаровиробників. Це, безумовно, дуже важливі питання. Я б хотіла ще зосередити вашу увагу на проблемах торгівлі послугами між Україною та ЄС. Оскільки, по суті, така угода містить численні порушення режиму вільної торгівлі послугами, які гальмують експорт послуг з України до ЄС.

Про що іде мова? Додатки 16А і 16D до Угоди про асоціацію містять перелік застережень або виключень з режиму найбільшого сприяння для українських постачальників послуг на ринок ЄС в частині заснування підприємницької діяльності.

Якщо розглядати конкретно, то, наприклад, в частині експорту науково-технічних послуг Угода про асоціацію стверджує, що право на надання таких послуг мають лише громадяни-члени, громадяни ЄС, або юридичні особи, зареєстровані в країні-члені ЄС із розташуванням головної штаб-квартири в країні-члені ЄС. Тобто експорт науково-технічних послуг з України до ЄС по суті заблоковано.

І ось в даних додатках викладено 121 таке застереження з боку Євросоюзу відносно українських компаній. І лише 21 застереження з боку України відносно європейських компаній. Тобто очевидна асиметрія.

Ще один додаток – це додаток 16В, який регулює процеси транскордонного надання послуг між Україною та ЄС без фізичної присутності компанії-постачальника послуг в країні імпортерів. І тут знову ми бачимо, що ЄС в Угоді про асоціацію виклав 190 застережень відносно експорту українських послуг, а українська сторона лише 27.

Тобто ми бачимо, що Угода про асоціацію в частині торгівлі послуг має асиметричний характер, дискримінує українських постачальників. І це, безумовно, ті проблеми, які потребують реагування і вирішення в процесі перегляду Угоди про асоціацію.

Дуже дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякуємо.

Ми будемо вам вдячні, якщо ви нам надасте свої пропозиції.

Будь ласка. І потім ще ви.

КУДЛЯК О.А. Кудляк Олена, "Українська асоціація бізнесу та торгівлі". Власне, Володимир Степанович вже сказав, що так трапилось, що до цього була нами також проведена відповідна робота.

Ну, перш за все, дякую, колеги за сьогоднішню дискусію. Оскільки для нас як для асоціації, метою якою є захист саме українських виробників на зарубіжних ринках, це все дуже важливо.

Що зробили ми трішечки раніше на замовлення Міністерства економіки і Офісу пані Стефанішиної? Так, дійсно, було зроблено ґрунтовне опитування виробників і на основі цього ми робили подібну роботу, скажімо так. Єдине, що ми пішли трішки ширше. В нашій роботі зокрема, це ті проблемні питання, які озвучувалися, вони вже розглянуті.

Матеріали по роботі і результати передані як в МЕРТ, так і в офіс Ольги Віталіївни, і я тепер дуже рада, що до цієї роботи долучилася також Верховна Рада. Тому з величезним задоволенням передаю вам роботу. Ми готові до дискусії з експертами, з усіма асоціаціями, які сьогодні присутні, оскільки ми робимо спільну справу. Наша задача – зробити так щоб Україна сьогодні, в цей момент, коли ми переглядаємо угоду, отримала якомога кращі умови для свого бізнесу для роботи на європейському ринку.

Друга задача – це зробити так, щоб побажання бізнесу українського була максимально враховані в офіційній позиції.

І третє – це підтримати нашу офіційну делегацію в цьому процесі.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякуємо.

ДІДУХ М.М. Марія Дідух, громадська спілка "Всеукраїнський аграрний форум", якраз та організація, яка об'єднує найбільші провідні аграрні об'єднання України.

В продовження того, що говорила Олена, в мене мій виступ хотіла би сконцентрувати на тому, що маю прохання, оскільки це комітетські слухання, дуже би просила від усієї аграрної громадськості, членів Комітету економічного всіх і шановного голову все таки підтримати українського виробника, не важливо – аграрного, металурга чи іншого якогось, у перегляді умов Угоди про асоціацію.

Сьогодні ми вже побачили тут презентацію цього стратегічного дослідження. На замовлення УВТА було зроблено декілька стратегічних досліджень. Навіть по аграрній частині є німецький проект "Агроторгівля України", який зробив аналіз впливу тарифних квот саме на аграрну продукцію і вхідної ціни – це іншого механізму, такого тарифного.

Тому всі карти, як то кажуть, в руки. Ми би дуже просили, щоби з урядом спільно відпрацювали це, і щоби наступна після перегляду вже Угода про асоціацію мала кращі результати, а не такі, з чого ми починали сьогодні, і ми не набивали шишки. Дуже вас просимо.

Дякую.

ГОЛОВУЮЧИЙ. Дякую.

В мене принагідно є пропозиція і до вас, і до пана Сластьона. Я думаю, що якщо ви звернетесь до вашого профільного комітету Верховної Ради – до аграрного, щоб вони так само провели обговорення саме по аграрній проблематиці перегляду Угоди про асоціацію, то це трохи додало б як би, як би це сказати делікатніше, наснаги нашому уряду для того, щоб вони більш активно це питання просували. Тому ми вас, звичайно, чуємо, всі пропозиції приймемо.

А ви зі свого боку ще й підштовхніть нашого шановного колегу пана Сольського для того, щоб він на базі свого комітету теж зробив аналогічні

слухання. Чим більше ми будемо казати, що є проблеми, тим скоріше уряд почне реалізовувати якісь практичні кроки.

Колеги, я всім дякую за...

_____. *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Саме по перегляду Угоди про асоціацію.

_____. *(Не чути)*

ГОЛОВУЮЧИЙ. Чудово, молодці. Бачите, ми не були запрошені, на жаль, але раз так, значить, молодці.

Колеги, всім дякую за сьогоднішню дискусію. Сьогодні ми підняли багато проблемних питань, які варто було б врахувати під час перегляду Угоди про асоціацію.

Я сподіваюся, що українським перемовникам, які сьогодні в нас були присутні, вдасться хоча б частину з цього зробити. Ваші пропозиції запрошуюю передавати, надсилати нам у Комітет. Ми їх також опрацюємо, спрямуємо в уряд.

Дякую всім за увагу. Всього найкращого, дякую.