

СТЕНОГРАМА

спільних слухань Комітету з питань економічного розвитку та Комітету з питань аграрної та земельної політики на тему:

"Стратегічні орієнтири поглиблення торговельно-економічних відносин України з країнами Європейського Союзу в умовах набуття Україною офіційного статусу кандидата на вступ до ЄС"

26 лютого 2025 року

НАТАЛУХА Д.А. Що, можемо починати, шановні друзі, колеги.

Дякую всім за те, що знайшли час і можливість відвідати ці спільні комітетські слухання, спільні нашого Комітету з питань економічного розвитку і наших колег, шановного Комітету з питань аграрної політики. І ці слухання, беззаперечно, присвячені презентації чудового і надзвичайно важливого дослідження – дослідження стратегічних орієнтирів поглиблення торговельно-економічних відносин України з країнами Європейського Союзу, особливо в умовах набуття Україною офіційного статусу кандидата на вступ до Європейського Союзу.

У нас на сьогоднішній день присутні тут, напевно, максимально репрезентативна кількість всіх гілок влади, дипломатів, представників міжнародних відомств, представників експертних кіл, середовищ, бізнесу, асоціацій профільних. І це не може не радувати, тому що тема надзвичайно важлива і надзвичайно делікатна. Делікатне не лише тому, що ми в процесі закладення нашого торговельного майбутнього між Україною і Європейським Союзом, але й тому, що зараз Україна, як ніколи, в достатньо важкому становищі, і розуміння стратегічності нашої інтеграції, відстоювання тих чи інших галузей, ринків є так само запорукою адекватного, швидкого відновлення після закінчення війни.

Що взагалі для України означає євроінтеграція в економічному вимірі? У нас ЄС – це найбільший торгівельний партнер. На сьогоднішній день це не просто слова, Україна, справді, залишається глибоко інтегрованою в економіку ЄС. У 23-му році 64,6 відсотка всього українського експорту було спрямовано до Європейського Союзу. І це, звісно, робить Європейський Союз найбільшим торгівельним партнером нашої країни. І надзвичайно приємно, що тут присутні щонайменше 12 представників, 12 різних країн Європейського Союзу, за що ми вам вдячні, за те, що ви знайшли свій час.

Але проблема експорту України в тому, що його структура залишається сировинною: 48 відсотків – агропродукція (це зернові, олія, курятина), 22 відсотки – чорні метали, руда, 13 відсотків – продукти хімічної промисловості і машинобудування. Імпорт полярно відрізняється: 33 відсотки – машинне устаткування, яке ми імпортуємо з Європейського союзу, 22 відсотки – хімічна продукція і 18 відсотків – транспортних засобів і деталей, які Україна завозить з Європейського Союзу.

Відповідно в такому ракурсі звісно ми бачимо, що ця інтеграція є асиметричною, і давайте чесно визнаємо, формат співпраці поки що далеко не ідеальний. Україна експортує, як ви вже чули, в ЄС переважно сировину, імпорт з ЄС містить значно більше продукції з високою доданою вартістю, і відповідно ця співпраця поки що не є збалансованою. У нас загальний експорт України до ЄС в 2023 році склав 23,4 мільярда доларів, імпорт – 32,5 мільярда доларів, відповідно є структурний дефіцит в торгівлі в 2023 році 9,1 мільярда доларів.

Чи вигідний Україні такий формат відносин, колеги? Очевидно, що ні. Але чи вигідний він самому ЄС? Також ні. Саме формат незбалансованої структурної торгівлі, яка відрізняється за експортом і імпортом. Для ЄС він не вигідний тому, що коли Україна залишається лише сировинним додатком, це підриває економічну стабільність України і в свою чергу створює нові проблеми для Європи, від міграції до нестабільності у виробничих ланцюгах. Тому дуже просте продовження виконання Україною ролі сировинного

придатку ставить під загрозу і відкрити стратегічну автономію ЄС. Тому що ця автономія залежить від стабільних партнерів, а не від кризових імпортерів.

На сьогоднішній день, у зв'язку з цією відкритою стратегічною автономією Європа переглядає свої правила гри. Що це взагалі таке? Це нова політика, яка ставить на меті зменшити критичні залежності Європейського Союзу від зовнішніх постачальників у ключових сферах: від енергетики, продовольства і до напівпровідників і рідкоземельних металів. Європа хоче контролювати свої виробничі ланцюги, зменшити ризики та посилити стійкість своєї економіки перед зовнішніми шоками. Абсолютно тверезі, адекватні і об'єктивні бажання, які ми абсолютно поділяємо в Україні, і так само заохочуємо.

Втім за останні 10 років, якщо не більше, Європейський Союз був прихильником майже необмежено вільної торгівлі та безпрецедентно відкритого ринку, але, на мою думку, такі кризи, як пандемія, війна, енергетична криза, геополітичне загострення між США і Китаєм змінили це бачення на більш прагматичне і більш збалансоване. Особливо це помітно в контексті обговорення by European. Ця концепція передбачає надання пріоритету європейським виробникам у державних закупівлях та інвестиційних проектах. Мета – підтримати місцеву економіку і зменшити залежність від імпорту. Фактично, пані і панове, це та сама локалізація, проти якої наші європейські партнери виступали ще у доковідні часи. А тепер ми, напевно, ще і досвідом можемо поділитися в цьому питанні.

Ми, звісно, як Україна поділяємо це бачення, і це відповідає стратегії Європейського Союзу, на нашу думку, повністю щодо зміцнення власної промислової бази та забезпечення стратегічної автономії. Це відповідає і баченню України і українському інтересу, адже, на нашу думку, прагнення контролювати критично важливі ланцюги постачання, зменшити залежність від третіх країн у стратегічних ресурсах і підтримувати власного виробника – це абсолютно тверезі, об'єктивні і виправдані бажання, особливо в умовах невизначеності і турбулентності.

Відповідно ми бачимо, як сам ЄС змінює свої підходи. І ми бачимо в цих нових підходах і своє місце, але місце не як третьої країни, а частини майбутньої європейської промислової екосистеми. Для нас це означає необхідність адаптації до цих нових підходів, причому адаптації достатньо швидкої. По-перше, це пошук шляхів глибшої інтеграції в європейські виробничі ланцюги. Ми вже є частиною цих виробничих ланцюгів. Але наше завдання – зробити цей статус офіційним і закріпленим у відповідних угодах. Ми говоримо і про промислові кластери, ми говоримо про виробничі кластери. По-друге, забезпечення відповідності продукції європейським стандартам. Над цим ми теж працюємо разом з урядом, і на сьогоднішній день ця співпраця є достатньо плідною, всі з нетерпінням чекаємо реалізації того самого договору АСАА про так званій промисловий безвіз. По-третє, є необхідність гарантованого доступу нашої продукції до європейських схем підтримки або до спеціальних умов участі в європейських тендерах. Ці і інші аспекти, вони підкреслюють важливість активного діалогу з Європейським Союзом для захисту інтересів як європейського, так і українського ринків. Власне, це є одна з причин в тому числі чому ми всі зібралися тут.

Найбільшими очевидними напрямками у розвитку співпраці і кластеризації в рамках відкритої стратегічної автономності є наступні. Це сировинні матеріали в Україні, я нагадаю, 24 з 34 матеріалів, які Європейський Союз вважає критичними, енергетика, Україна може стати ключовим партнером у розвитку водневої енергетики, і агропродовольча безпека. Ми вже є одним із найбільших постачальників агропродукції в ЄС і можемо стати набагато більш потужними в цьому. Але нам потрібно змінити формат співпраці, щоб уникнути цементування статусу сировинного придатку для Європи і збагатити обидві наші економіки, українську і європейську, складною високотехнологічною переробкою.

Отже, п'ять позицій, які ви почуєте від наших учасників, від тих, хто буде презентувати це дослідження, від представників експертного

середовища і від комітету нашого принаймні, я думаю, і наших шановних колег, які потрібно розвинути у взаємодії з Європейським Союзом.

Перше. Це продовження режиму (*нерозбірливо*). Це безмитний доступ до ринку ЄС, в свою чергу він дозволив Україні зберегти експертний потенціал попри війну, за що ми надзвичайно вдячні нашим європейським партнерам. Це дуже важливо і дуже критично. На сьогоднішній день цей режим добігає кінця, його скасування створить додаткові бар'єри. Питання в тому, чи можливо його продовжити, чи можливо знайти альтернативний інструмент, який стане повноцінною заміною цього режиму, тому що ми зацікавлені не в тимчасових рішеннях, а в постійному механізмі і преференційному доступі.

Друге Це стратегічні матеріали і мінерали. 24 лютого цього року єврокомісар Стефан Сежурне запропонував Україні розглянути можливість Угоди щодо постачання рідкоземельних металів. Це дуже гарний сигнал. Ми добиватимемося переробки рідкоземельних металів... матеріалів в Україні. Ми не зацікавлені просто експортувати їх назовні.

Третє. Це промислова кооперація, локалізація. Європейський Союз, як я сказав, розглядає концепцію *by European*, іде активна дискусія щодо підтримки власного європейського виробника. Українці, українські виробники, на нашу думку, мають отримати статус рівноправних партнерів, щоб бути частиною європейських тендерів.

Четверте. Це продовольча безпека Європейського Союзу. При повному доступі до ринку ЄС експорт, наприклад, українського м'яса птиці може зрости на 33,9 відсотка, а цукру на 90,7 відсотка. Відповідно є куди рухатися. Але нам при цьому потрібні чіткі гарантії від Європейського Союзу, що аграрний експорт України не блокуватиметься.

І п'яте. Це переміщення виробництв в Україну, так званий, ніаршоринг і френдшоринг, який полягає в тому, що Європа хоче скоротити залежність від Китаю, це абсолютно природно. Україна має всі ресурси для того, щоб

створити спеціальні стимули для інвесторів, щоб вони розміщували свої виробництва тут.

Тому накінець скажу, що нам потрібний прагматизм і взаємовигідна співпраця. Очевидно, що Європейський Союз буде нову економічну модель, особливо в нових реаліях певного відходу від європейської сцени наших колег зі Сполучених Штатів, принаймні це те, як це зараз виглядає. І, безумовно, в цій економічній моделі Україна хоче бути повноцінною частиною. І тому результатом цих стратегічних орієнтирів має бути кооперація, яка має забезпечити (*нерозбірливо*) Україною чіткого місця у новому економічному порядку Європи.

Я хотів би подякувати ще раз всім присутнім, а також попередньо Федерації роботодавців України, Державному науково-дослідному інституту інформатизації та моделювання економіки, центру CMD, уряду Данії, Представництву Європейського Союзу за допомогу у написанні і підготовці цього звіту.

На цьому я вам дякую, колеги, і передаю слово своєму шановному колезі Гайду Олександровичу, голові Комітету Верховної Ради з питань аграрної і земельної політики.

ГАЙДУ О.В. Дуже дякую, Дмитро Андрійович.

Шановні колеги, пані, панове! Сьогодні дійсно такий дуже важливий захід, який об'єднав і комітети Верховної Ради України, і залучив до роботи урядовців і представників роботодавців, бізнес-асоціацій, сам бізнес і представників посольств європейських країн.

Зараз ми перебуваємо дуже у складному і важливому етапі відносин з Європейським Союзом. Україна має постійно показувати, що вона, попри війну, є надійним партнером, а не конкурентом. І саме сільське господарство є основою економіки України і фактично її стабільність інтеграції в європейський простір. Тому саме аграрний сектор є сьогодні головним

джерелом експорту нашої держави. І водночас він є ваговою частиною європейської і світової економіки.

Україна активно працює над реформуванням сільського господарства у відповідності до спільної аграрної політики Європейського Союзу. Ця політика є основою функціонування єдиного європейського ринку та забезпечує стабільний розвиток аграрного сектора через фінансову підтримку, екологічні ініціативи та інноваційні підходи.

З одного боку, аграрний сектор виступає провідною галуззю економіки України, що забезпечує ліву частину експортних надходжень та слугує вагомим елементом гарантування продовольчої безпеки інших країн. А з іншого боку, спільна аграрна політика є першорядною у формуванні внутрішнього ринку співтовариства. Свого часу вона була визначена на рівні базового договору про створення Європейського Союзу, а нині залишається підґрунтям європейського ринку.

Варто також зазначити, що для деяких країн таких, яких як Польща, Румунія та Болгарія процес інтеграції в аграрній сфері в Європейський Союз був дуже непростим. Вони стикнулися з необхідністю структурної перебудови, модернізації виробництва та впровадження жорстких стандартів якості. В Україні ми маємо врахувати такий досвід, оскільки аграрна політика Європейського Союзу базується на принципах прозорості, ефективного використання фінансів та екологічної стійкості. На жаль, в нинішніх умовах Україна не може забезпечити масштабну бюджетну підтримку аграрного сектору на рівні Європейського Союзу, саме тому потрібно підвищувати ефективність використання ресурсів, залучити міжнародні фінансові інститути та інвесторів.

Дуже важливим є досвід Європейського Союзу щодо механізмів надання коштів, прозорості їх розподілу та контролю за ефективністю. Разом з цим хочу зазначити, що в цьому дослідженні є цифри, які доводять до того, що Україна наростила експорт-імпорт агропродукції, і агропродовольча продукція в 2024 році склала 60 відсотків від всього експорту. Попри

незначне зниження порівняно з 2023 роком, де у нас був рекорд 62 відсотки від загального експорту, але це другий найкращий результат за всю історію незалежної України.

Однак, наш аграрний сектор наразі орієнтований переважно на експорт сировини з малою часткою переробки. Як вже зазначив мій колега Дмитро Андрійович, що для розвитку переробної галузі необхідні значні інвестиції, технології та модернізація виробничих потужностей. Лише так наша держава Україна зможе збільшити додану вартість агропродукції та конкурувати на європейському та світовому ринку.

Водночас, всі ми знаємо, що у червні 2025 року можуть для наших аграріїв бути складні умови здійснення зовнішньої торгівлі та високих ризиків для галузевого бізнесу. Це пов'язано в першу чергу з можливою зміною гри на ринках у Європейському Союзі, умов пільгової торгівлі для України. Як вже було зазначено, що завершується дія автономних торговельних заходів у Європейському Союзі.

В даний момент експерти бачать три варіанти розвитку подій.

Перший варіант для нас саме вигідний, це продовження дії пільг. Але це також водночас дає... для бізнесу це надає довгострокове передбачення і розвитку бізнесу.

Друге. Це повернення до умов 2021 року. Але це зовсім не вписується, в принципі, в канву бізнесу, який сьогодні працює, і це також дасть збитки нашим українським виробникам в розмірі 3 мільярди доларів США.

І новий формат співпраці, це пошук фактично компромісних рішень для забезпечення стабільного доступу української продукції до Європейського Союзу. Але ми ж у свою чергу виступаємо та наполягаємо на продовженні тих автономно торговельних заходів, це може надати змогу зберігати стабільність та передбачуваність торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом.

Україна має всі можливості для того, щоб стати надійним партнером у Європейському Союзі у сфері аграрного виробництва, а також забезпечити

продовольчу безпеку Європи та посилити власну економіку. Однак для цього необхідно декілька речей. Це, по-перше, те, що ми робимо кожний день у стінах Верховної Ради, це продовжити гармонізацію аграрної політики з нормами Європейського Союзу. Це, по-перше, забезпечить, і передбачуваність, і довіру до українських виробників. По-друге, це залучення інвестицій у переробну промисловість. Це дасть підвищення доданої вартості продукції. Потім це розвиток біоенергетики, використання потенціалу виробництва біометану, а також розширення виробництва біоетанолу, що у свою чергу дасть скорочення викидів CO₂.

Що важливо для нас? Це підтримка малих фермерів та впровадження нових бізнес-моделей і також пошуки компромісних рішень щодо торговельних відносин з Європейським Союзом. От на цьому, в принципі, всі, хто сьогодні тут зібрався, повинні зосередитися, це для нас дуже важливо.

Українське сільське господарство та міжнародна продовольча безпека тісно взаємопов'язані, і інтеграція з Європейським Союзом відкриває нові можливості. Але водночас ставить перед нами амбітні завдання. Це, по-перше, необхідність системної реформи з боку України та стратегічної інвестиції з боку Європейського Союзу. Я впевнений, що спільними зусиллями ми зможемо це побудувати і зробити такий ефективний, інноваційний, конкурентоспроможний аграрний сектор, який може стати надійним партнером у Європейському Союзі та у всьому світі.

Також завдяки потужностям українського агропромислового комплексу Європа може стати також потужним аграрним хабом щодо забезпечення продовольством країн Африки та Азії. Тож сьогодні ми будемо спілкуватися стосовно цих стратегічних орієнтирів, поглиблення торговельно-економічних відносин України з Європейським Союзом. Я бажаю всім плідної роботи. І вже на завершення, коли ми почуємо думки всіх виступаючих, ми зможемо оформити рекомендації комітетських слухань двох комітетів, а також у нас є в планах зробити звернення від Верховної

Ради до Європарламенту, до Європейської комісії, до Ради Європейського Союзу та до парламентів та урядів держав-членів Європейського Союзу. Тож, колеги, всім бажаю плідної роботи. Дякую.

НАТАЛУХА Д.А. Дякую дуже, Олександр Васильович, за гарне вступне слово і за промову, і за дуже правильні меседжі і посили.

Шановні друзі, у нас присутній Віталій Станіславович Коваль, міністр аграрної політики та продовольства України. Дякую, Віталій Станіславович, за те, що знайшли час бути тут присутнім особисто. Будь ласка, вам слово.

КОВАЛЬ В.С. Дякую, Дмитро Андрійович. Приємно бачити таке товариство сьогодні, тому що тут точно всі ті, від кого залежить формування позиції. І мені дуже подобається внизу напис: переговорна позиція українського бізнесу. Я би її доповнив: переговорна позиція українського народу. Тому що ми сьогодні не про бізнес говоримо, не про окремі напрямки, а в цілому про Україну. Якщо три з п'яти євро, які приходять від валютної виручки від експорту нашого, це результат роботи тих 19 відсотків населення, яке працює в агросфері, то це про величезну частину українського народу, це не лише про окремі підприємства. І можна багато говорити цифри, про статистику, я особисто дуже уважно ставлюсь до цифр і завжди всіх європейських колег прошу говорити холодним розумом і цифрами, а не емоціями і загрозами страйків.

Я почну своє вступне слово з дуже простих речей. Якщо Україні місце в Європейському Союзі, ми інколи чуємо 2028 рік, 2030 рік, можливо, це буде 2030 і пізніше роки, але якщо це звучить завжди як невідворотний факт, то мені здається, що ми всі маємо зробити все можливе для того, щоб Україна прийшла в Євросоюз сильнішою, а не обезкровленою вічними переговорними процесами і вічними умовами, які ми отримуємо від усіх у світі. Що ми завжди чуємо: Україна, змініть перше, друге, третє, четверте. Ми запитаємо: а що в кінці тунелю, як буде виглядати це факт, коли ми

прийдемо до Євросоюзу, ми підсилимо його чи ми будемо знекровлені? І коли в міжнародних поїздках я як міністр чую: ти ж розумієш, твоя сфера, вона представляє велику загрозу в європейській сім'ї, я дивуюсь і запитую: а чому? І мені кажуть: ну ваш агросектор дуже великий.

Окей, повертаємось до цифр. 24,7 мільярда доларів, другий рекорд за часи незалежності нашої експортної виручки. Колеги, чи багато це? Німеччина: 106 мільярдів агроекспорту. Франція: 88 мільярдів агроекспорту. Польща: більше 70. Перепрошую, Італія: більше 70. Польща: більше 60 мільярдів. Тобто ви бачите, це кратні рази більше, ніж Україна. Середня вартість тонни експорту 315 доларів у 2024 році, при тому, що в Італії – 2 тисячі 670 доларів середня вартість тонни, тому що там стратегічні орієнтири визначили трохи раніше, там відповідні інституції попрацювали трохи раніше і консенсус був досягнутий.

І я щиро вдячний тим, хто долучився до розробки даного документа, даної праці. Я щиро дякую друзям з асоціацій, з профільних наших спілок за те, що ви напрацювали і почули бізнес, донесли цю позицію. І я щиро дякую нашим двом рідним комітетам, тому що це дійсно задача для всіх, це не задача для когось одного.

І ми дуже відповідально ставимося до продовольчої безпеки, тому що ми нація, яка пережила Голодомор, і ми розумію, що ми не маємо права пропустити ні одну посівну кампанію, тому що ми вже один раз втратили 10 мільйонів людей, які загинули від голоду. І тому ми так багато приділяємо уваги допомозі третім країнам. І тому ми говоримо Євросоюзу, що, друзі, давайте разом вирішимо питання проблеми на Близькому Сході, вирішимо проблеми голоду в Африці, бо ми це на рівні ДНК розуміємо.

І тут дуже важливо знайти ті точки дотику, відкрити позицію один перед одним і не грати, і не сублимувати, а дійсно йти до результату. Україна, сильна Україна в європейській сім'ї, Європейський Союз стає сильнішим з нами, з четвертого місця агроекспортера переміщається на друге місце агроекспортера. І спільно змінюючи реальність, поважаючи правила

Євросоюзу, ми точно досягаємо того результату, який має бути. І ніяк по-іншому. Тому що ми розуміємо свою відповідальність, свою відповідальність у цій сфері, і ми поважаємо правила, які є в світі.

Тому це не простий шлях, колеги, але я впевнений, що ми до 5 червня знайдемо дуже взаємовигідний механізм і ми відрізнимо полуку від зерна, відсіємо всі ті шуми, які зараз, на жаль, присутні, для того, щоб, використовуючи страх великого аграрного українського бізнесу, вибити якісь преференції в себе по дотаціях, по інших позиціях. Все-таки як міністр я впевнений, що наші колеги в Євросоюзі, вони зможуть прийняти виважене рішення, розуміючи, що сильний сусід-країна – це кращий сусід ніж знекровлений і, на жаль, недопущений до спільної сім'ї. Таким чином нам буде набагато легше рухатися.

Дякую вам за розуміння і дякую за спільну позицію. В такій атмосфері, дійсно, приємно працювати. Слава Україні!

НАТАЛУХА Д.А. Героям слава! Дякую, дякую, шановний Віталій Станіславович. Дякую, пане міністре.

Я думаю, що до нас приєднається Міністерство економіки або онлайн, якщо воно вже є тут зараз з нами, якщо ні... Є Тарас Андрійович Качка? Добре. Тоді я передам слово генеральному директору Федерації роботодавців України Іллічову Руслану Володимировичу для того, щоб він, власне, і представив це дослідження.

Пане Руслане, будь ласка.

ІЛЛІЧОВ Р.В. Дякую.

Шановні пані та панове, шановні голови комітетів, члени уряду, наші європейські колеги, я буквально декілька слів скажу, навіщо ми як федерація ініціювали це дослідження. Далі мій колега Ігор Гужва вже зробить таку дуже детальну презентацію.

Що ми хотіли, коли майже рік тому ми вирішили зробити це дослідження? По-перше, в 2021 році ми вже робили перше дослідження, воно було трошки менше за обсягами, але теж дуже детальне. Що ми зрозуміли, коли починали це дослідження?

По-перше, те, що не лише керівники сьогодні європейських інституцій чи урядів європейських країн, а навіть в більшості своїй європейський бізнес не завжди або майже повністю не розуміють, яку взагалі економіку ми в Україні збираємося будувати в плані європейської інтеграції, які галузі ми бачимо перспективними, де ми будемо шукати взаємовигідну економічну і торговельну історію, інтегруючись до Європейського Союзу. Тому, коли ми робили дослідження, то мали на меті декілька завдань.

По-перше, ми намагалися в цьому дослідженні підготувати дуже прозорі, дуже відверті і дуже ґрунтовні позиції для наших європейських партнерів, чому ми як український бізнес бачимо ці галузі, які представлені в цьому дослідженні, перспективними, і яким чином при умові інтеграції до спільного ринку з Європейським Союзом ми будемо мати взаємовигідну історію як з боку України, української економіки, так і з боку європейської економіки або спільного ринку.

І, дійсно, в ході дослідження ми провели опитування майже 60 провідних українських підприємств, бізнес-асоціацій різних секторів економіки, ми проаналізували товарну і географічну структуру торгівлі України з Європейським Союзом. Ми дослідили, що є дуже цікавим, це перспективні напрями заміщення українськими товарами імпорту Європейського Союзу з Російської Федерації, Республіки Білорусь та інших країн світу. Ми проаналізували так само і ринок праці в Україні. Напрацювали механізм забезпечення оптимальної інтеграції України в європейський економічний простір.

Загалом ми як бізнес вважаємо це дослідження вже певною сформованою переговорною позицією українського бізнесу, про що колеги вже говорили. І при цьому напрацьований і досліджений варіант поглиблення

торговельно-економічних відносин враховує так само інтереси європейського бізнесу та Європейського Союзу в цілому, зокрема в частині руху Європейського Союзу в напрямку досягнення відкритої стратегічної автономії. А, отже, цей документ може стати опорною точкою українських перемовників під час дискусій щодо ходу економічної інтеграції.

Так, отримавши статус кандидата на вступ України в ЄС, ми чітко усвідомлювали, що в майбутньому Україна стане країною-членом ЄС та надасть нам не лише переваги у здійсненні торгівлі, а й створить, що дуже важливо для нас сьогодні, сталі виробничі ланцюги та кооперацію. Ми будемо більше інтегровані і в систему публічних закупівель Європейського Союзу, і зможемо вже зовсім мати іншу якість в спільних проєктах індустріального діалогу, виробничої кооперації, індустріального аутсорсингу.

Так народилося і реалізувалося наше дослідження. Ми б дуже хотіли, щоб цей документ, а це дійсно робочий живий документ, ми готові його доопрацьовувати під ті завдання і виклики, які будуть під час перемовин. Але ми дуже хочемо донести сьогодні до європейських партнерів, що український бізнес, українська промисловість не є загрозою для європейського ринку, не є загрозою для європейських виробників. Повірте, всі сьогодні інструменти, які застосовує уряд України, інструменти локалізації, інструменти підтримки промисловості можуть бути дуже вигідною історією для європейських виробників і українських виробників, особливо якщо мова йде про ринки третіх країн. Ми не лише можемо стати надійними партнерами, а можемо бути дуже вигідними партнерами з точки зору інтеграції виробництв, спільної кооперації і спільно взаємовигідних інтеграцій.

Тому я дуже дякую всім сьогодні за цю увагу. Для нас це дуже важливо. Мабуть, це вперше такого рівня захід, коли напрацьовані бізнесом аналітичне дослідження і стратегію ви берете в роботу. Тому ще раз велика подяка всім сьогодні народним депутатам, членам комітетів, членам уряду.

Ми готові далі працювати і спільно з вами формувати найбільш вигідну для двох сторін переговорну позицію. Дякую.

НАТАЛУХА Д.А. Дякую, пане Руслане, і за презентацію, і за ту роботу феноменальну, яку робить федерація з вами на чолі.

Передаю слово Ігорю Юрійовичу Гужві. Він, пишаємось цим, є радником Комітету економічного розвитку, а також головою правління аналітичного центру CMD-Ukraine, одна з структур, яка, власне, готувала це дослідження.

Ігор Юрійович, будь ласка. Бачу, вам слово тоді.

ГУЖВА І.Ю. Дякую, Дмитро Андрійович.

Добрий день! Мене звати Ігор Гужва. Я маю честь сьогодні представити результати дослідження, про яке сьогодні вже було багато сказано. Отже, одразу пропоную перейти до слайдів.

Перше, що ми зробили в рамках цього дослідження, ми дуже уважно проаналізували наші торговельні потоки з Європейським Союзом. Ми взяли спеціально різні періоди. По-перше, ми взяли період торгівлі до укладення Угоди про асоціацію. Ми подивились, як у нас розвивалась торгівля в умовах Угоди про асоціацію. І дуже уважно подивились, як змінювались обсяг і структура торгівлі під час військового стану, тобто протягом останніх 3 років. Що ми можемо побачити? Що останні 2 роки Європейський Союз став нашим головним торговельним партнером. 56 відсотків товарообороту припадає на Європейський Союз, про це вже ми сьогодні чули. Хотілося б далі звернути увагу на обсяги і структуру.

Про структуру вже теж казали, структура змінювалась. Якщо вона в нас завжди була сировинно орієнтованою, а частка готової продукції займала – лише невеличка частка, то в умовах повномасштабного вторгнення ці процеси лише тільки посилювались. Як ми бачимо, частка харчової промисловості, вона скоротилась, навпаки зросла, сільське господарство і

харчова промисловість зросли майже вдвічі, тоді як продукція ГМК, металургія на третину скоротилась, а продукція машинобудування так само на третину скоротилась. Тобто аграрна продукція домінує, можливо, це і є теж позитивом, але промисловість викликає занепокоєння.

Коли ми дивимось на структуру імпорту, ми бачимо майже протилежну картину. В імпорті з Європейського Союзу домінує, переважною мірою це продукція машинобудування, хімічна продукція, різні товари переробної промисловості і майже втричі зросли енергоресурси. Це зрозуміло, ситуація чим зумовлена. Не дивлячись на всі складнощі, про які ми далі будемо говорити, українського бізнесу, ми виокремили групу товарів, які мали найбільше зростання. Це цукор, м'ясо птиці, цемент, крохмаль, молочна продукція деревообробка, навіть верстати є, етиловий спирт, яблучний концентрат.

Це сталося завдяки одразу кільком факторам: це і наявність блокади українських портів, і необхідність переорієнтації. Тобто не дивлячись на військовий стан ми все ж таки спромоглися збільшити обсяги експорту цієї продукції. Втім така ситуація тривала недовго, це був тільки 2022-2023 рік. У 2024 році з'явилися торговельні обмеження у вигляді додаткових квот, які застосовуються до української продукції. І одразу ми можемо спостерігати певне скорочення нашої продукції. Тобто от ми з вами тільки що проговорили загальний наш обсяг товарообороту, подивились, чим ми торгуємо, і ми одразу перейшли до моделювання, розуміючи, що така структура, вона точно не розкриває весь наш український потенціал. І про ті загрози, про які сьогодні і пан міністр казав, і голова комітету, що в Європі бояться нашого імпорту. Ну, ми довіряємо цифрам. Ми подивились, що в загальному імпорті Європейського Союзу продукція промисловості – це майже 2 трильйони. Україна в цьому імпорті займає лише менше 1 відсотка до війни і менше пів відсотка в умовах військового стану. Тобто про якісь там загрози в наших масштабах, ну, мови не може йти.

Водночас ми розуміємо, що є величезний потенціал для заміщення, в першу чергу, європейського імпорту з Росії, з Білорусі. Так само ми можемо, маємо потенціал, достатньо серйозний, заміщення імпорту з країн Глобального Півдня, і так само ми можемо нарощувати обсяги нашої торгівлі і вартості шляхом переробки нашої сировини, як аграрної, так і промислової. Про це ми зараз далі зупинимось.

Наступний слайд. Дякую. Коли ми зробили такі перші наближення про можливість заміщення, ми побачили, що в першу чергу завдяки запровадженню санкцій по відношенню до Росії і Білорусі, в першу чергу ми могли би вже суттєво нарощувати обсяги експорту таких товарів, як чорні метали, кольорові метали, добрива, турбодвигуни, деревообробна продукція, ріпакова олія, етиловий спирт, електрокабелі і так далі, і так далі. Частково це вже відбувається, втім тут є поле діяльності для наших дипломатів, тому що санкції, введені проти Росії і Білорусі, вони, скажімо так, не на всі ці товари введені повною мірою, є якісь перехідні періоди, наприклад, по сталі це може бути до 2027 року. Тобто є про що говорити на полі санкцій. А наш бізнес, я думаю, що вже має плани, за нашою інформацією, збільшувати обсяги виробництва, будувати нові заводи.

Так само ми маємо окремий розділ в цьому дослідженні, тут внизу я спробував перелічити, я не знаю, чи видно, чи ні, про потенціал заміщення європейського імпорту з Китаю, з Туреччини. В першу чергу це електроосвітлення, обладнання, це автобуси, це металоконструкції, це трансформатори. Це та продукція, яка на сьогоднішній день у величезних обсягах постачається з цих країн. ЄС дуже зацікавлений в тому, даби скоротити ланцюг постачання. Тому що COVID навчив, що не завжди можна вчасно постачати необхідну продукцію. А Україна – це, умовно кажучи, ну, це центр Європи, тому логістично тут сам бог велів, ми маємо до цього потенціал.

Так, на наступному слайді ми з вами можемо побачити кілька результатів моделювання. Коли ми подивилися торговельні потоки, що

Європа імпортує, яка частка України і що ми потенційно можемо – ми використали два інструменти економічного моделювання. Перший – це ІТС, дуже відомий в світі торгівлі, це при Світовій організації торгівлі є така інституція. І завдяки їх інструменту ми порахували, що наявна структура експорту, тобто ті товари, які ми на сьогоднішній день вже постачаємо, їх обсяг може бути збільшений на 10 мільярдів на рік, втім це іде тільки про збільшення обсягів, а не змінює структуру цього експорту. Тобто ті самі товари – це недоторговані ринки, як називається.

Є інші інструменти економічного аналізу, які дуже популярні в Сполучених Штатах Америки, це інститут МІТ і Гарвард, називається він індекс економічної складності. Ми дуже маємо гарні відносини з цими інституціями. Ми використовуємо так само деякі інструменти економічного аналізу Сполучених Штатів Америки. І американський інструмент – індекс економічної складності нам вказує на те, що в Європейський Союз Україна мала б постачати дещо інші товари. Знову ми бачимо тут добрива, але там, де трошки про інше добриво, збільшення вартості ... *(Не чути)* засоби захисту... Ні, це добрива, я знизу почав.

Вироби з цементу, двигуни, холодильне, морозильне обладнання, сільськогосподарська техніка, котли і печі. Тобто це продукція машинобудування, це вже трошки інший економічний уклад, і це не новина, що ми це можемо робити. Ми маємо вже на сьогоднішній день досить достатню кількість підприємств, які вже на сьогоднішній день експортують і мають масштабуватися. Про це ми далі зараз ще скажемо.

Коли ми проаналізували торгівлю і розглянули деякі варіанти сценаріїв моделювання, якою вона може бути або має бути, ми сформували певний блок питань і звернулись до виробників. В опитуванні взяли участь 48 компаній, це безпосередньо виробники, 15 галузевих асоціацій, які разом представляють 37 галузей вітчизняної економіки.

Питання були побудовані наступним чином. Тобто до кожної галузі було підготовлено субдослідження. Ми по кожному підприємству, по

кожному товару дивились їх загальну ситуацію, скільки вони виробляють, скільки вони експортують, скільки імпортують, як вони присутні на європейському ринку. І питання були такі: стан галузі і їх перспективи на ринку ЄС; основні проблеми та бар'єри для виходу на ринок ЄС; шляхи вирішення проблем на національному рівні в Україні; і перспективи їх бачення, як можна було б далі співпрацювати з Європою; і які мали б бути тези, постулати, переговорна позиція.

Це все ми опрацювали і отримали наступне. Бізнес в цілому дуже позитивно дивиться на наші євроінтеграційні процеси. Втім, коли було питання про поточні проблеми, в першу чергу визначалось це втрата виробництва на тимчасово окупованих територіях, складнощі з доступом до сировини, яка так само або на окупованих територіях, або у прифронтовій зоні, перебої в енергопостачанні, руйнування логістичної інфраструктури, брак кваліфікованих кадрів. Це наші такі внутрішні проблеми, які об'єктивні у відносинах з Європейським Союзом. В першу чергу мова йшла про уникнення додаткових бар'єрів, нових, які з'являються, такі як СВМ, як АТМ, а також необхідність пришвидшення гармонізації, промисловий безвіз, те, що називають.

Також були позови, рекомендації або схвальні відгуки про нашу державну політику. Ми з загального трошки зробили таку деталізацію. Найбільш таким гучним меседжем від бізнесу був ...*(Не чути)* Адже це не сировина, це готова продукція, і ціна питання – це 3,2 мільярда євро або 13 відсотків нашого експорту. З цього приводу бізнес просто б'є на сполох і розуміння того, що це скоріше за все історія неминуча, але є сподівання, що наші переговорники і Європа матимуть якийсь там план відтермінування цього СВМ, як для України, так і для Європи в цілому.

Наступний слайд. Мова йде про аграрну продукцію і про занепокоєння Європейського Союзу, які вилилися минулого року в запровадження додаткових обмежень, які, на нашу думку, є взаємоневигодними. Робили кілька субдосліджень, де ми показували, що наша аграрна продукція, яка

постачається в Європейський Союз, насправді українська десь на наполовину, частина її вона має європейське коріння. Це такі товари, як добриво, це енергоресурси, це сільгосптехніка, це насіння – все це європейське. Тобто коли Європа говорить про скорочення обсягів постачання з України, вона тим самим скорочує власні обсяги виробництва і власні обсяги експорту готової продукції в Україну.

Так само от ми, розбираючись в цій темі, дійшли до того, що ми вже казали, що присутність України на європейському ринку є незначною, так чи інакше навіть аграрна продукція залишається під контролем місцевих європейських виробників, а також таких партнерів, як Бразилія, як Британія. Тобто ми не наносимо шкоду їх виробникам, більше того, ми виконуємо функцію стабілізатора, наша аграрна продукція стабілізує ситуацію на їх ринку і цінову, і вчасність постачання, і якість. Так само українська аграрна сировина створює безліч можливостей для розвитку природної промисловості Європейського Союзу. В термінах стратегічної автономії ми якраз допомагаємо їм реалізувати цю політику, наприклад, там покладання великі на китайські аграрні продукції, зараз виглядає трошки по-іншому. В умовах глобального потепління, низка китайських полів вже непридатна до вирощування зернових, виробництва комбікормів та постачання певної продукції в Європу. Тому Україна з кожним днем стає більш таким неймовірним партнером з точки зору стратегічних орієнтирів і пріоритетів.

Наступний викликб це саме технічні бар'єри. І що тут саме цікаве, що наш бізнес, він не боїться не відповідати європейським стандартам, справа в іншому. Тобто наш товар, він достатньо якісний, він достатньо є вже європейським по своїх параметрах, мова йде про саме бюрократію. Дуже довго, це дуже дорого пройти процедуру акредитації, даби отримати офіційний доступ до Європейського Союзу. І тут проблема номер один, яка на порядку денному українського виробника, це прискорення, це завершення укладення Угоди АСАА та залучення коштів на розбудову і модернізацію

інфраструктури, стратифікації, проведення оцінки відповідності за сучасними європейськими стандартами, але тут в Україні.

Наступний слайд. Це блок питань, який був адресований виробникам, як вони почуваються тут в Україні. Тобто до цього вони висловлювалися про свої болі та занепокоєння в доступі до ринку Європейського Союзу. Тут у них є дуже такий, як на мене, позитивний зв'язок. На сьогоднішній день в рамках політики "Зроблено в Україні" представлена певна кількість діючих програм, які, так чи інакше, задовольняють потреби бізнесу.

Звичайно, є побажання, щоб програми були, скажемо так, були більш розширені по категоріях товарів, щоб були збільшені обсяги фінансування. Тобто мова йде про те, що програми в цілому прийнятні, але їх умови потребують певної модифікації. Я думаю, сьогодні про це ще буде сказано.

Далі продовжу. Після того як ми розібрались, що відбувається у нас в Україні, як почуває себе виробник, як він бачить своє майбутнє в Європейському Союзі, ми занурились більш глибоко в процеси, які відбуваються в Європейському Союзі. Нашу увагу привернуло, можливо, вже відома – це концепція, політика, стратегічна автономія Європейського Союзу. Вона складається з декількох складових, ми зараз... Ми запропонували зосередити увагу на ключових цих політиках, і по кожній з них нам, в принципі, є про що говорити з Європейським Союзом.

Перший блок на сьогодні дуже популярний – це критичні матеріали по різним оцінкам. Європейський Союз, тут на екрані, це критичні і стратегічні матеріали, які Європейський Союз визнав на рівні ЄС, які з них стратегічні, а які критичні. То ці матеріали, до яких увага Європейської комісії навіть прикута, вони шукають по всьому світу доступ до цих матеріалів. На практиці це виглядає наступним чином. Сполучені Штати Америки більш такі, скажімо, проворні в цьому плані. Коли європейські компанії, уряди приходять до якоїсь країни, там стоїть американський флаг. І вже є такі приклади, коли європейські компанії в азіатських країнах приходять по запитам, наприклад, про літій, їм кажуть, що, вибачте, у нас вже американці

збудували завод по виробництву акумуляторів під умовою, що цей матеріал не буде вивозитись з цієї країни. Тут заборона експорту, тільки готова продукція. Тому нам є про що говорити з Європейським Союзом, адже по різним оцінкам в нас дві третини цих матеріалів точно є, треба розуміти і пам'ятати, що це не швидко, тобто від розвідки до добичі і до переробки це 10-15 років може пройти. Так не буде, що завтра хтось прийшов, добув. Тут ключове говорити про засади, щоб це не було знову ж таки як з рудою, що ми викопуємо і вивозимо, ну, хотілось би, щоб все ж таки вона максимально перероблялась тут. Ми вже навіть порахувати, які заводи, скільки грошей для цього треба.

Наступний постулат стратегічної автономії – це посилення промислового потенціалу ЄС. Тобто в них прямо так і написано, що Європа має бути більш спроможною, самодостатньою у сфері ОПК, сфері авіакосмічній, високих технологій. Україна точно має тут досвід, в нас передовий досвід по використанню продукції ОПК. В нас так само є дуже гарні напрацювання по металургії, хімії, харчовій, машинобудівельній продукції. Ми це все точно можемо робити, ми можемо бути компліментарними по відношенню до ЄС, можемо разом говорити про спільні проекти. І це точно, там є такі в них наскрізні поняття, як ніаршоринг і френдшоринг політики, якраз от воно говорить про те, що Україна – це точно стратегічний партнер Європейського Союзу. І далі ми це на цифрах теж розкриваємо.

Наступний блок стратегічної автономії – це продовольча безпека. Про це сьогодні вже говорили. І, в принципі, наша продукція є достатньо якісною, вона достатньо близько. Як я вже говорив, вона наполовину або на третину є європейською. Вона створює дуже багато позитивних історій на ринку ЄС. Це як стабілізація цін, про яку я говорив, це сприяння заміщенню імпорту з інших країн, а також створює дуже багато можливостей для спільного виробництва. На сьогоднішній день наша сировина використовується як сировина в Європейському Союзі. За європейськими технологіями може бути

перероблена тут, в нас. І це теж є взаємовигідним напрямком і точкою докладання зусиль.

Отже, резюмуючи про європейські політики і участь України в них, ми дійшли висновку, що нам треба зараз вже думати про переформатування участі ЄС в зовнішній торгівлі, тобто це за рахунок України можна робити. За рахунок України Європа може досягнути підвищення стійкості ланцюгів постачання, вона може досягнути забезпечення продовольчої безпеки, посилення інновацій, технологічного потенціалу в ключових галузях Європейського Союзу, адже, будуючи заводи в Україні, це стимулює розвиток технологій в Європейському Союзі, адже це обладнання, скоріш за все, буде європейським. Коли ми з цим всім розібрались, що відбувається в Європі, що відбувається у нас, і виявили, які є проблеми між нами у відносинах, ми сформувавши такий пул тез. Це якраз і є переговорна позиція українського бізнесу, українського народу, як пан міністр пропонував, як нам будувати взаємовідносини. Це більше про такі технічні питання, але є і стратегічні. Наприклад, вбачається за доцільне на практичних кейсах аргументувати європейським партнерам необхідність заміщення продукції з РФ, РБ і з інших країн. На їх зрозумілих термінах не офшоринг, френдшоринг і так далі, що ми можемо якраз цю функцію виконувати, активізувати спільне виробництво по переробці наявної сировини, по видобутку і переробки критичних матеріалів. Але цьому всьому нам точно заважають наявні технічні, тарифні і нетарифні бар'єри, які, ми вважаємо, за доцільне мали бути усунуті. Якщо у нас є спільні задачі, спільні проєкти, ці всі бар'єри точно мають бути усунуті, так само як і питання по СВМ.

Я вважаю, що Україна вже має входити в це європейське ком'юніті і СВМ має проходити по кордонах України, а не між Україною та ЄС. Так само ми хотіли би більшої активності з боку уряду і зокрема європейських партнерів. Попри прийняття промислового безвізу не менш важливим на сьогоднішній день є питання доступу до європейського фінансування, адже це питання дуже чутливе. І ми знаємо, що багато фондів, наприклад, ми

знайшли дуже потужний фонд, європейський фонд регіонального розвитку, завдяки якому Польща свого часу, будучи кандидатом на членство, побудувала у себе дуже потужні індустріальні парки, промислову, транспортну інфраструктуру, і їх рекомендація нам використовувати ці фонди, не чекаючи на повноцінне членство в Європі, а робити, вже зараз принаймні готувати проекти, вести перемовини.

Наступний етап, це можна віднести, знаєте, як до наукової новизни нашого дослідження. Тому що це все було про пізнання, про порівняльні аналізи, про моделювання те, як квінтесенцію результатами наших досліджень і цього, і попередніх досліджень.

Перше. Це про можливості, те, що ми говорили. У нас є сировина, у нас є розуміння по ринках в Україні і в ЄС, які треба завойовувати шляхом заміщення конкурентів з третіх країн. Для цього всього нам потрібно в Україні збудувати близько 570 заводів. Це заводи по переробці аграрної сировини, це заводи чисто по переробці критичних матеріалів, це про металургію, це про будівельні матеріали, харчова промисловість і так далі. Цією продукцією ми можемо замінити, як я вже казав, імпорт в Україні і в Європі, з Росії, з Білорусі, з країн Глобального Півдня. Для того, щоб ці заводи з'явилися, ми порахували, це в цінах ще довоєнних було, треба 90 мільярдів доларів, це на той час було. Зараз з урахуванням інфляції здорожчення матеріалу це, можливо, трошечки більше.

Але що це забезпечить? Я до цього не зустрічав робіт, я думаю, що ми таку спробу зробили дуже цікаву. Багато переконань є, чому Україні потрібно бути в ЄС. Ми тут спробували підготувати і альтернативну точку зору, навіщо це Європейському Союзу. Якщо ми подивимося через цю призму і порахуємо ці 570 заводів, які наполовину або там на третину будуть європейськими, то це забезпечить Європейському Союзу активізацію їх економічного життя.

На сьогоднішній день в Європі темпи економічного зростання дуже низькі: це 0,1-0,2 відсотка. Активізувавшись для відновлення України і

будівництва заводів в Україні, їх темпи зростання будуть в рази збільшені. Так само і імпорт. Все, що вони в себе пріоритезують, артикулюють ці політики по імпортозаміщенню і скороченню ланцюгів постачання, то от ці заводи дозволять скоротити їх глобальний імпорт на 5 відсотків. Тобто в цифрах це дуже серйозно, якщо тільки промислової продукції вони імпортують на 2 мільярди, то можна уявити, який наш експортний потенціал. Так само ми досягаємо цілей харчової безпеки, скорочення ланцюга, посилення АПК, ми про це вже говорили.

І от на наступному слайді продовження елементів наукової новизни.

Перше. Це показники для України, ми їх так тут скромно показали, втім реалізація цієї політики дозволить нам подвоїти довоєнний ВВП уже до 2034 року. Тим самим ми... є в Європі такий показник, як ВНД – валове надходження на душу населення. Є верхня лінія – це загальний по ЄС, синя, є порогове значення. Якщо країна перебуває за цим показником нижче порогового значення, в рамках політики згуртованості через фонди ЄС ці країни дофінансовуються. От ми з вами бачимо: жовта – це Греція, потім така, жінки краще розуміють, там бірюзовий, можливо, – Польща, Румунія. Україна на сьогоднішній день має розрив від допустимого в Європі порогового значення в 7,1 разу, відрізняється. Якщо ми цю політику реалізуємо, наш розрив буде скорочено до 3, 2. Тобто що це означає? Коли Україна стане членом Європейського Союзу, Європейський Союз має, менше витратитиме на підтримку фінансування України в рамках політики згуртованості.

На цьому наше дослідження це закінчено. Ми зараз працюємо над якимись такими більш деталями, субдослідженнями. Але що ми маємо на сьогоднішній день на столі: це запити і від бізнесу, і від... Ольга Віталіївна Стефанішина, яка веде переговори, давати більше кейсів, щоб ми разом розробляли якісь конкретні бізнес-кейси, на які можна було б показувати Європейському Союзу як вже конкретні досягнення або пропозиції.

Є необхідність активізації роботи бізнесу і наукових установ по економічній аргументації переговорного процесу, щоб ми чітко розуміли процес гармонізації, коли, якою мірою і скільки буде коштувати всі наші зміни, адаптація нашого законодавства. Ну і одна така субзадача – це проаналізувати перспективу імплементації в Україні європейського тарифу, адже він точно відмінний, на якомусь етапі він стане нашим національним. І для бізнесу варто вже сьогодні планувати свої бізнес-процеси, враховуючи, що це буде інший тариф. Десь він буде кращий, десь може бути іншим.

Дякую за увагу. Якщо є зауваження, будь ласка, звертайтеся. У вас є друковані версії, на сайті федерації, інших ресурсах можна знайти це дослідження. Дякую. Гарної дискусії.

НАТАЛУХА Д.А. Дякую. Дякую, шановний Ігорю, за роботу вашу персональну і інституту за таке глибоке дослідження фундаментальне і справді за допомогу нашому бізнесу і нашому реальному сектору у формулюванні своїх переговорних позицій, це дуже важливо.

Колеги, я хотів би передати слово шановному раднику-посланнику з питань продовольства та сільського господарства Посольства Королівства Данії, країни, яка долучилася безпосередньо до формування цього звіту, якій ми надзвичайно вдячні не лише за цей звіт, але і за підтримку Данії, її чудового народу, її уряду, України під час війни. І від мене персонально також велика подяка.

Перед тим, як це зробити, я хотів подякувати всім так само і попросити у вас вибачення, мушу відлучитися і передати слово співголові цього засідання, цих слухань Олександрю Васильовичу Гайдю.

Тим часом слово надається, будь ласка, Поулу Якобу Ерікструпу. Пане Поуле, будь ласка.

ПОУЛ ЯКОБ ЕРІКСТРУП. Дуже вам дякую, шановний головуючий. І хочу подякувати від імені нашого посла і Міністерства закордонних справ

Данії за ваше запрошення на цю подію. І звичайно, ми працюємо разом з нашою індустрією і наша діяльність також заключається в тому, щоб підтримати ті країни, які на порозі вступу до ЄС, які працюють над цим. І ми, звичайно, нагадуємо собі, що ЄС... ми об'єднуємо незалежні країни. Звичайно, всі країни є незалежними, які мають свою політику відповідну. І всі рішення, які приймаються, - це спільні рішення ЄС. І, звичайно, почалося все в ЄС на основі вільної торгівлі і таким чином розвивалася, і розвивалася Данія, вже 52 роки член ЄС, і це вже досить багато років пройшло.

І ми б хотіли також зазначити, в ЄС багато чого спільного, і валюти, деякі країни не члени єврозони, і Данія також не член єврозони, і дуже важливо досягти домовленостей, і дуже важливо відповідно для того, щоб робоча сила переміщалася. Не всі країни ЄС є члени Шенгену, але все одно країни є частиною, так би мовити, вільного переміщення робочої сили, і, звичайно, аргументація різна використовується для країн-членів.

І, важливо, це робить майбутнє не таким простим. Але також слід зазначити, що ЄС підтримує, і ми підтримуємо, процес входження і разом з Литвою ми працюємо. У нас є певний досвід в оцінці розвитку... вступу тих чи інших країн. І Литва – це країна, яка порівняно недавно приєдналася. І, звичайно, ми підтримуємо весь цей процес.

І ми надзвичайно вдячні за те, що цей звіт, це дослідження представлено. Оскільки, для нас дуже важливо, щоб у нас дискусія базувалася саме на фактах, оскільки Україна надзвичайно цінна для нас і вона цінна для всіх нас, і нам слід нагадувати собі про це. Ми повинні знати про такі моменти, і це, звичайно, є частиною проведення переговорів. І я бажаю вам, щоб продовжувався невпинно ваш процес вступу безперервно.

Дякую надзвичайно. Дякую вам, дякую.

НАТАЛУХА Д.А. Попрошу Олександра Васильовича для подальшого ведення засідання. Я, з вашого дозволу, попрошу вибачення. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Дмитро Андрійович.

Ми будемо продовжувати. Зараз буде блок виступів членів комітетів. Я піду по регламенту, який був затверджений, дуже прошу виступи робити в рамках 3 хвилин, основні конкретні меседжі.

Будь ласка, перший у нас по регламенту Дмитро Давидович Кисилевський.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Дякую, Олександр Васильовичу.

Шановні колеги, я заступник голови економічного комітету Верховної Ради. Представлені сьогодні дослідження є логічним продовженням нашої попередньої роботи плану розвитку переробної промисловості, в 2022 році ми його зробили. Ми тоді визначили, що частка переробної промисловості ВВП України становить всього лише 10 відсотків, це було станом на 2021 рік, що вдвічі менше ніж в Євросоюзі і вдвічі менше, ніж бенчмарк, який визначає OECD. І в структурі нашого експорту переважають сировинні товари і напівфабрикати, що очевидно не є дуже добрим для нашої економіки.

За результатами того дослідження було визначено, що ситуацію можна виправити шляхом будівництва в Україні біля 600 заводів, про що Ігор Юрійович сьогодні вже згадував, для переробки сировини, яку ми маємо і експортуємо, для задоволення внутрішнього попиту, який зараз задовольняється імпортними товарами, і для заміщення російського імпорту, як у нас тут в Україні, слава богу, ми цього вже позбавилися, а також в країнах Євросоюзу і інших країнах. Це потребуватиме близько 90 мільярдів доларів інвестицій у виробництво і також застосування низки інструментів економічної і промислової політики. В результаті того дослідження ми отримали дорожню карту, частина якої вже реалізована, частина якої зараз в процесі реалізації, в тому числі воно лягло в основу політики "Зроблено в Україні".

Дослідження, яке представлено сьогодні, підтверджує результати які ми мали раніше і дає певний новий контекст. Він полягає в тому, що розвиток переробної промисловості в Україні, він вигідний не лише тільки Україні, а вигідний і Європейському Союзу. Адже будівництво заводів в Україні забезпечить скорочення в Євросоюз імпорту з країн Глобального Півдня і інших не надто дружніх країн на 5 відсотків, це дуже багато. Воно також прискорить темпи економічного розвитку в Євросоюзі з нинішніх 0,1 до 0,8 відсотка та забезпечить зростання європейського ВВП на 8 відсотків у перспективі 10 років, можливо, трошки більше.

Разом з тим, ВВП України, як уже згадував Ігор Юрійович, може бути подвоєно завдяки цій політиці розвитку промисловості впродовж 10 років, і це також корисно для наших партнерів з Євросоюзу, тому що ми тоді будемо менш залежні від їхніх грошей і, власне, як би будемо більш здатні повертати те, що раніше позичали.

Цю ідею дуже наочно демонструє наступний приклад, компанія Nestle зараз закінчує монтаж фабрики з виробництва локшини на Волині, в Україні, прямо зараз будують завод. Вони купуватимуть борошно, олію і все інше, що треба для цієї локшини тут у нас в Україні. Виготовлятимуть готовий продукт і постачатимуть його як на наш внутрішній ринок, так і експортуватимуть. Це для нашої країни важливо, бо це переробка – раз, це робочі місця – два, це податки, за якими нашу оборону фінансуємо, і це зниження ризику блокування сировинної логістики. Бо, очевидно, що як би сировина, менша вартість, більший об'єм, готова продукція, все навпаки. Разом з тим, що дуже важливо, цей завод він збудований з використанням італійського, французького і нідерландського обладнання. Ці країни його виготовили, поставили в Україну, Євросоюз зростив свій високотехнологічний експорт. Отже, вигідно для України, вигідно для країн Євросоюзу.

Реалізація такої політики потребує переосмислення наших торгово-економічних стосунків з ЄС з урахуванням нашого майбутнього членства.

Тут мова йде про тактичні заходи, які вже сьогодні згадувалися, це і усунення торгових бар'єрів, і промисловий безвіз і СВМ, про який сьогодні ще скажуть мої колеги депутати, і забезпечення вільного руху товарів, робіт, послуг, капіталів, і, звичайно, посилення подальших санкцій щодо російських і білоруських товарів. Мені здається, що можна вже припинити їх споживати нарешті.

Так само є певні стратегічні заходи, які також можна здійснити. По-перше, це об'єднання зусиль для будівництва цих зазначених заводів. Це і переробка сировини, в тому числі і аграрної, і критичних мінералів, це і забезпечення наявного попиту замість російських і білоруських товарів, і це виробництво, друзі, зброї і боєприпасів. Також це створення спеціальних умов розвитку для виробництва, це і фінансові, і фіскальні стимули, в тому числі ті, які діють в ЄС і ми їх у себе могли б запровадити, це підготовка конкретних інвестиційних проєктів. І зрештою, мені здається, варто б мати щось на зразок концепції чи ТЕО стосовно входження України в Євросоюз.

І, звичайно, під час запровадження в Україні європейських правил і регуляцій ми маємо забезпечити українських виробників бодай чимось, схожим на ті форми підтримки, які мають європейські виробники у себе на своїх домашніх ринках. Очевидно, що європейські виробники мають суттєво кращий доступ до своїх публічних закупівель, натомість українські виробники не мають аналогічного доступу до своїх публічних закупівель у себе в своїй рідній країні, тобто у нас тут в Україні. Бо в нас процвітає експансія китайських, турецьких товарів. Європейські виробники мають кредити під 1-3 відсотки, українські про такі навіть не мріють. Індустріальні парки, дотації на екологічну модернізацію, компенсація капітальних інвестицій через податки – всього цього українські виробники потребують так само, як електрики і вільної логістики, і можливості взагалі в мирній країні працювати.

Наостанок одна така важлива теза. Ми вже мали ситуацію, коли ми підписували Угоду про асоціацію, коли ми економічною частиною цієї угоди

пожертвували заради політичної частини. Нам цієї помилки потрібно зараз уникнути. Це в спільних інтересах обох сторін: і України, і Євросоюзу. Бо якщо в Україні не буде міцної економіки, власної переробної промисловості, власного виробництва зброї і боєприпасів, то може статися ситуація, що наступний раз, а наступний раз – це не можливий наступний раз, а от ми маємо бути впевнені, що цей наступний раз буде, російські війська, вони погрожуватимуть не столиці України, а, можливо, вони погрожуватимуть столиці якоїсь з країн Євросоюзу. Цього нам потрібно спільними зусиллями уникнути. Дякую за увагу.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Дмитро Давидович.

Ми домовилися, що депутати будуть давати коментарі з різних комітетів. Зараз черга аграрного комітету. Соломчук Дмитро, будь ласка.

СОЛОМЧУК Д.В. Дякую за надане слово.

Такі столи дуже важливі, дякую всім колегам, власникам бізнесу, керівникам асоціацій, іноземним представникам Європейського Союзу за цю зустріч. І надіємося, що, враховуючи де ми сьогодні проводимо цю зустріч, ці ідеї будуть не похоронені, а будуть мати право на реалізацію їх на практиці.

Знаєте, давайте трішки поспілкуємося про сільське господарство. Коли ми споглядали блокування постачання сільськогосподарської продукції з України, це для нас всіх українців трішки дико виглядало. І ми розуміємо, що це було не про економіку, а більше про політику якихось політичних сил. Тому що економіка тут, слово взагалі не було доречне, тому що якщо взяти утрировать, знаєте, ми вам постачаємо банани, а ви нам "мерседес". Економіка трішки різна. Але ми багато в чому в майбутньому далекоглядно ми, якщо в перспективі, наше сільське господарство може допомогти навіть Європейському Союзу і сотням мільйонів споживачів. Тому що в будь-якому випадку в перспективі, і те, що вже діє, багато країн переходять на

безпестицидне вирощування агропродукції. Але враховуючи часто бідні землі в країнах Європейського Союзу, вже в багатьох фермерів, які переходять на таке виробництво, врожайність падає від 20 до 40 відсотків. І в свою чергу вам прийдеться або збільшувати дотаційну політику агросектору в Європейському Союзі, що буде коштувати недешево, чи сотні мільйонів споживачів отримають продукцію на 50-60 відсотків дорожчу на полицях магазинів, що не зовсім припустимо. І тут Україна може врегулювати, спасти ситуацію, маючи хороші землі, багаті землі, ідеальні погодні умови, працьовитих людей. Ми вже займаємо, ну, в десятці постачальників органічної продукції до Європейського Союзу, а можемо стати номер один. І ми тут не будемо заважати вашим аграріям, ніяк не будемо складати конкуренцію, і ми зможемо стабілізувати для сотень мільйонів європейських споживачів ціну, якісний продукт. В свою чергу це призведе до економії всіх бюджетів країн на медицину та іншу галузь.

Але також сільське господарство – це дуже розширена економіка, яка об'єднує в собі як і машинобудування, так і легку промисловість. І вже Україна розпочинає активно займатися вирощуванням технічних конопель та виробництвом відповідних тканин, одяг з яких можуть відшивати ваші фабрики, сучасний одяг і екологічно чистий. Але нам потрібне обладнання для сільського господарства. Тому що при безпестицидному вирощуванні, органічному вирощуванні продукції досить у полі багато задіяно механізмів, які є у вас, але вони недешеві для наших аграріїв. І було б дуже позитивним і тенденція від Європейського Союзу, за що б всі виробники локалізували це виробництво на території України. В свою чергу тоді б аграрій український отримав би дешевшу продукцію, а компенсацію з державного бюджету за цю техніку, а ваші заводи, фабрики, ваші технології – розширення на велику територію. І це було б спільно вигідно з економічної сторони. І надіємося, що все те, про що сьогодні розмовляли, буде реалізовано на практиці.

І, знаєте, Верховна Рада, не один вже рік імплементує все європейське законодавство в усіх сферах сільського господарства. Імплементация

відбувається досить чітко, без будь-яких проблем. Але наші аграрії працюють в інших умовах. Вони не мають, крім війни, вони не мають такої дотаційної політики, як в Європейському Союзі. Вони не мають таких лізингових умов. Вони не мають таких кредитних умов. Так що, давайте менше про конкуренцію, а більше про спільні взаємовідносини, і про те, що далекоглядно Україна, там 2028, 2029 і 2030 роки принесе, навпаки, величезну користь для європейських споживачів та європейських фермерів, та європейських машинобудівників, які розмістять виробництво на нашій території. Дякую за увагу.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Дмитро Вікторович.

Я до слова запрошую Марчука Ігоря Петровича. Будь ласка.

МАРЧУК І.П. Дякую, Олександр Васильович. Я, Марчук Ігор Петрович, працюю в комітеті економіки, займаюся інвестиціями. І перш за все я хотів би подякувати Федерації роботодавців, Центр ринкових досліджень за дійсно структуровану, глибоку роботу, яку ви зробили. Також наших шановних європейських колег за всебічну підтримку нашої боротьби проти московського загарбника. Ми вам надзвичайно вдячні. І, зрештою, український бізнес, який не дивлячись ні на що, продовжує інвестувати, продовжує працювати, продовжує сплачувати податки, за рахунок яких ми підтримуємо наші мужні Збройні Сили України.

В мене буде декілька тез. Одна з них – це те, що Україна, не дивлячись на той величезний виклик, в якому ми зараз знаходимося, залишається надійним партнером і в сфері ставки аграрної продукції, і в сфері виконання інших своїх зовнішньоекономічних зобов'язань. Більше того, ми сьогодні, в принципі, проводимо трансформацію нашої економіки з сировинного вектору та технологічний вектор, і саме військова сфера є тому яскравим прикладом. Адже ми сьогодні виробляємо високотехнологічну зброю, яка вражає нашого ворога на величезних відстанях від наших кордонів. Тому в

майбутній співпраці, і я, дійсно, вірю, і підтримую слова колег, які говорили, що ми взаємозалежні, у нас є величезний підприємницький, інноваційний потенціал, у вас є фінанси, є досвід, є 18,3 трильйона ВВП. І тому, об'єднавши наші зусилля, ми можемо і на геополітичному рівні от якраз і забезпечити цю стратегічну автономію, про яку ми останнім часом так багато говоримо. Адже рідкоземельні метали, вони не потрібні, якщо структура нашої, я вже буду говорити, української і європейської економіки не відповідає тим сферам, тим галузям, де вони застосовані. А це військова, космічна, це виробництво електроніки тощо. Так давайте подумаємо, де в цьому спектрі знаходяться і європейські компанії, на якому місці. Ми демонструємо "зелений" перехід, але величезна частка сонячних панелей, де якраз і використовуються рідкоземельні метали, виробляється в Китаї. Ми, по суті, нашими політиками стимулюємо, скажемо так, нашого геополітичного опонента. Тому нам всім потрібно змінювати структуру економіки, нам всім потрібно займатися інноваціями. І тут Україна є теж надійним джерелом, джерелом цього потенціалу.

І завершуючи. Я вірю в те, що Європа стане самодостатньою в усіх сферах, про які ми сьогодні говоримо. Для цього нам треба бути разом, нам треба бути об'єднаними не тільки в цінностях, а і в зусиллях, які ми докладаємо до того, щоб наш континент нарешті став самодостатнім. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Ігорю Петровичу.

Артем Олегович Чорноморов, будь ласка.

ЧОРНОМОРОВ А.О. Я буду дуже стисло. Доброго дня! Всіх радий бачити. Шановні колеги, присутні, а також громадські організації і представники бізнесу. Я в аграрному комітеті відповідаю за економічний і фінансовий розвиток агропромисловості України, а також всі реформи, які ідуть безпосередньо в агросекторі. І якщо ми говоримо тут про стан поглиблення України в Євросоюз і Євросоюз з нами як поруч, як основний

партнер, ми – його, хотілося б зазначити і звернутися до всіх представників, які зараз з нами з Європи, це те, що всі євроінтеграційні регламенти, які ми зараз у Верховній Раді приймаємо, а представники Кабміну, які тут присутні, вони підзаконними актами це все відрегульовують, то, на превеликий жаль, на сьогодні ми не встигаємо за тими змінами, які є в Брюсселі, і це є факт. То єсть якщо Верховна Рада ці зміни приймає і вісім, сім місяців на інтеграцію і розробку підзаконних актів, то в Брюсселі змінюються нові регламенти, які ми повинні заново змінити. Особливо це стосується фітосанітарної і ветеринарної сфери, про яку тут багато раз говорили, оскільки воно безпосередньо впливає на торгівельні відносини між країною Україною і Євросоюзом.

По-друге, те, що неодноразово зазначалося, шановні колеги, ми знаходимося зараз не в дуже рівних умовах, навіть незважаючи на те, що зараз відбувається війна в нашій країні. Це безпосередньо дешеві і дуже прості фінансові інструменти, які повинні... ми б хотіли, щоб вони були доступні для безпосередньо нашого бізнесу. Оскільки якщо ми говоримо про будівництво 570 заводів і агросектор займає в цьому велику частину, то для нас треба... для наших бізнесменів, для нашого бізнесу дешеві кредити для того, щоб ці безпосередньо заводи створювалися і там працювали люди. І ми всі розуміємо, що банківська сфера, яка, вже історично так склалося, велика і потужна в Євросоюзі, має можливості для того, щоб Україна мала змогу отримувати ці гроші і їх повертати з тими відсотками справедливими, які є в Євросоюзі.

І, по-третє, авжеж, як вже зазначалося, ці відкриття ринків і квотування, яке на сьогоднішній день є від Євросоюзу до України. І це не тільки на плечах народних депутатів, це більше представників уряду, які повинні захищати наш бізнес і намагатися ці квоти подолати і відкривати двері Євросоюзу для нашої продукції, яка є в переробці і яка є безпосередньо і в сировинній базі. На превеликий жаль, сьогодні це дуже складно відбувається, і ми бачимо, і чуємо заяви дуже багатьох представників держав

про те, щоб вводити ті чи інші квоти на ту чи іншу агропродукцію. Я вже не хочу перечисляти, що ми ще з 2013-14-го року одним із основних були постачальників ISCC сертифікованої продукції до Євросоюзу, це sustainability якість, яка є, і це природна продукція. Тут є представники з моєї рідної Миколаївської області, це томатна паста, яку Україна виробляє одною з найбільших, мабуть, у світі і більше в Європі. І на моє чітке переконання, що дешеві фінансові інструменти – це є той шлях, який може відбудувати переробку, створити її і зробити більш конкурентоздатною. І ці інструменти, вони ляжуть не тільки в будівництво заводів, а також з поліпшенням логістичних маршрутів, що ми зможемо їх поліпшувати придбанням автомашин певних євронорм, які зараз обов'язкові і тому інше.

Тому саме головне, що я хотів зазначити, що ми повинні рухатись один одному назустріч, і Україна – це не лише ринок для майбутньої Європа, а Європа повинна бути ринком для наших товарів, оскільки ми вже сусіди і ми вже взяли євроінтеграційний напрямок і вже в діалозі для того, щоб повністю інтегруватися. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Артем Олегович.

Будь ласка, Кицак Богдан Вікторович, вам слово.

КИЦАК Б.В. Доброго дня, колеги. До кінця тижня буде підписано Двостороння угода між Сполученими Штатами Америки та Україною щодо рідкоземельних фактично металів, щодо українських корисних копалин. І цей факт, він підтверджує одну просту тезу: що Сполучені Штати Америки активно починають вести боротьбу з Китаєм щодо технологічної переваги. В контексті цього слід констатувати наступний факт, що фактично Європа сьогодні має певні негативні тенденції щодо власного технологічного розвитку, і це призводить до тотального програшу в конкуренції Сполученим Штатам Америки, Китаю і також набирає обертів близький сусід Туреччина.

В чому полягає ця негативна тенденція? Перше – це відставання в розвитку штучного інтелекту. Ми бачимо, що фактично немає на території Європи приватних компаній або урядів, які би інвестували достатньо коштів порівняно зі Сполученими Штатами Америки та Китаєм.

Друге – це дефіцит напівпровідників та слабкий сектор мікроелектроніки. Фактично все виробництво, воно сконцентровано в Азії або в Сполучених Штатах Америки, що призводить до високої залежності від імпорту і у випадку даної глобальної нестабільності ставить Європу фактично в повну залежність в плані майбутніх технологій і високих технологій.

Наступний факт – це високі енергетичні витрати для технологічного сектору. Фактично Європа повністю залежить від імпорту енергетичних ресурсів. Тут фактично Україна могла би допомогти або частково, або доволі потужно вирішити цю проблематику, тому що ми володіємо величезними запасами ресурсів, однак не маємо достатньо фінансових ресурсів для того, щоб вкласти кошти в їх технологічний видобуток, їхнє збагачення або обробку і відповідний експорт до європейських країн.

Також великою проблемою є відставання фактично у військових технологіях. Ми бачимо сьогодні, що США, Китай, Туреччина, Ізраїль мають значно потужніший військово-промисловий комплекс. І сьогодні ми бачимо навіть по постачанню збройної продукції до України, що фактично європейські компанії не зможуть і не можуть, і не мають здатності фізичної забезпечувати ті потреби, які є на фронті в зоні ведення активних бойових дій проти Російської Федерації.

Тому вважаючи і сумуючи цей весь комплекс проблем, ми повинні констатувати наступний факт, що фактично ми як субконтинент Європи програємо тотальну конкуренцію іншим економічним регіонам, і потрібно скрупульозно підходити до вирішення цього питання.

Тому мій невеличкий заклик, зокрема і до європейців, що потрібно перестати бачити в Україні своєрідного конкурента і застосовувати

величезну кількість бюрократичних процедур для того, щоб обмежувати, знаєте, процедуру інтеграції нас до Європейського Союзу і бачити нас своєрідного партнера, який може на взаємовигідних умовах допомагати вирішувати великі геополітичні завдання, які стоять перед Європейським Союзом. І ми розуміємо, що найближчим часом, якщо, дай боже, до 2030 року ми інтегруємося все ж таки до Європейського Союзу, нам потрібно ставити спільно перед собою нові амбітні і глобальні задачі для того, щоб бути конкурентними в світовому аспекті. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Богдан Вікторович.

У нас онлайн присутній Магомедов Муса Сергоєвич. Будь ласка, Муса Сергоєвич.

МАГОМЕДОВ М.С. Шановні колеги, дякую за можливість приєднатися онлайн. *(Не чути)* викиди парникових газів... *(Не чути)* Тим часом країна-агресор за дані три роки... *(Не чути)* По енергетиці... *(Не чути)* Проблема... *(Не чути)* результати дослідження... *(Не чути)* робила Федерація роботодавців України за підтримки Конфедерації промисловості Данії... *(Не чути)* Наслідки цього механізму ...*(Не чути)* за межі промислового сектору.

Перше. Загальне падіння ВВП очікується в розмірі 4,8 у 2026 році. Абсолютно ...*(Не чути)* все тотожно падіння ВВП на ...*(Не чути)* США. Також буде зменшення ...*(Не чути)* і скорочення зайнятості ...*(Не чути)* робочих місць. Враховуючи, що ...*(Не чути)* 10 травня 2023 року номер 2023/956 ...*(Не чути)* В самому контексті, я вважаю, що потрібно розпочати переговори з європейською стороною щодо виключення України ...*(Не чути)* До речі, мали можливість відновитися і до вступу в ЄС підготувати це, і після цього приєднатися до ...*(Не чути)*

ГАЙДУ О.В. Дякую, Муса Сергоєвич.

Ми зараз переходимо до представників уряду та центральної виконавчої влади. Так як ми трошки з графіку збилися, я дуже прошу максимально коротко, змістовно і по суті.

Я до слова запрошую першого заступника міністра аграрної політики Висоцького Тараса Миколайовича. Будь ласка.

ВИСОЦЬКИЙ Т.М. Вітаю всіх учасників сьогоднішнього обговорення! Дякую, Олександр Васильович. Спробую виконати ваше прохання, показати приклад за хвилину чи півтори, якщо наступні будуть так само, то вкладаємося в регламент до кінця.

Насправді, що хотів би додати до того, що вже сказано, що Україна показала за ці 3 роки ...*(Не чути)* надійним, прогнозованим, передбачуваним партнером. Звісно, кінцева наша ціль ...*(Не чути)* повноцінне членство в Європейському Союзі і доступ до спільного ринку, а на поміжних етапах ми показали, що фактично, домовившись про ті чи інші правила гри, ми їх виконуємо.

Тут я хотів би згадати приклад як мінімум двох продуктів: цукор і м'ясо птиці... *(Не чути)* європейських колег, і внутрішні асоціації, бізнес з розумінням поставилися і фактично Україна в добровільному порядку запровадила, все рівно це там не регулювання, обмеження через... *(Не чути)* чіткість, прогнозованість... *(Не чути)* об'ємів для того, щоб іти в конструктивний діалог, а не просто максимально поставляти продукцію, маючи потім негативні наслідки.

Тому цей кейс є підтвердженням того, що, домовившись, ми завжди їх дотримуємося. Це якраз і в контексті того, що в нас були і в 23-му, і в 24-му році певні з колегами перемовини і домовленості. Зараз ми бачимо різні знову публічні звернення, але все-таки варто їх дотримуватися, ми зі своєї сторони готові.

І тут я хотів би на завершення подякувати представленому бізнесу аграрному і аграрним асоціаціям, що, дійсно, є розуміння, є об'єктивна

готовність погоджуватися на амбітні, але компромісні графіки спільної торгівлі до нашого повноцінного членства в Європейському Союзі. Надіємося на таку ж позицію наших європейських колег і що все-таки буде сталість, тому що дуже важливо не мати розривів і розуміти, що буде після 5 червня якнайшвидше, і фактично, другий момент, дуже важливо розуміти довгостроково і перейти від одного року планування до 5-7, як заведено в Європейському Союзі. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Тарас Миколайович, за чітку стислу та дуже зрозумілу промову.

Я до слова запрошую онлайн Тараса Андрійовича Качку, заступника міністра економіки України і Торгового представника в Україні.

Будь ласка, Тарас Андрійович, ми вас чуємо.

КАЧКА Т.А. Дякую, що запросили на ці слухання. ...*(Не чути)* актуальні питання на цих слуханнях. Я, на жаль, не чув виступи ...*(Не чути)* Тараса Миколайовича повністю ...*(Не чути)* У нас є насправді дуже гарячі перспективи інтеграції до ринку Європейського Союзу в аграрній сфері цілком і повністю ...*(Не чути)* 10 років ...*(Не чути)*

З точки зору самого ведення переговорів, на жаль, ...*(Не чути)* є дуже чутлива політично, ми в понеділок розбирали це питання разом з комісаром з питань торгівлі Марошем Шефчовічем ...*(Не чути)* максимальна чіткість щодо графіку ведення переговорів. Це полягає в тому, що, на думку Європейської комісії ...*(Не чути)* ясно, що ми з нашого боку є занепокоєння, що ми не встигнемо до 6 червня. Але ми сподіваємось, принаймні домовились зробити ...*(Не чути)*, яким чином ми виходимо на режим лібералізації торгівлі після 6 червня ...*(Не чути)* обіцянка вийти на такий календар ...*(Не чути)* і поговорити тет-а-тет про всі ці речі.

Я хочу сказати, що насправді питання полягають ...*(Не чути)* головна проблематика ...*(Не чути)* європейських рішень вона лежить у площині

сприйняття українського сільського господарства в Європейському Союзі, і це вимагає більш широкого такого залучення українських асоціацій ...*(Не чути)* діалогу щодо майбутнього сільського господарства в ЄС, тому що це питання в цілому надмірно заполітизовано. З іншого боку, з того, що ми розуміємо, з боку Європейської комісії ...*(Не чути)* проблемними для... набір товарів, які вважаються чутливими для Європейського Союзу, коротший, ніж ми сподівалися, бо це там буквально чотири товари. І це гарна новина, особливо для тих товарів, про які ми не обговорюємо, але які отримали нормальний доступ до ринку ЄС в рамках автономних торгових заходів, це ...*(Не чути)* щодо них ніяких якихось особливих проблем не виникає, і тому, ми сподіваємося, що знайдемо рішення і по чутливих товарах.

Тут головне зрозуміти, що єдиний шлях нових домовленостей полягає не стільки в тому, щоби закрити ...*(Не чути)* і там вводити ... *(Не чути)* обсяги експорту, а скільки все ж таки побудувати стратегію такої плавної інтеграції, яка є зрозуміла для виробників з ринку Європейського Союзу. Це перше питання.

Друге питання, яке раніше ставилося, це СВАМ. Я думаю, що хтось з доповідачів вже звертав увагу ... *(Не чути)* застосування фінансових ... *(Не чути)* на лютий 2027 року, що відображає фактично проблематику, що СВАМ ... *(Не чути)* європейських норм ... *(Не чути)* відповідає нашій логіці, аргументації, яка була ... *(Не чути)* тих нових ініціатив Європейської комісії в нас ... *(Не чути)* домовитися з Європейською комісією щодо, знову ж таки, нашої середньострокової інтеграції в кліматичну політику Європейського Союзу.

І з таких гарних новин, я думаю, що коли буде відбуватися Рада асоціації Україна - ЄС в квітні місяці, ми будемо мати чіткий план істотного розширення угоди ...*(Не чути)* на максимальну кількість товарів таким чином, щоби охопити, за підрахунками спільними, ...*(Не чути)* до 80 відсотків промислового експорту до Європейського Союзу, але також

пришвидшити саме укладення угоди таким чином, щоб ми могли точно встигнути до кінця 2025 року фактично вже мати укладену угоду, а не просто вести переговори про її укладення. Тобто ...*(Не чути)*

І є ще одне питання, яке трохи губляться в контексті сільськогосподарської продукції, де наша металургійна продукція. І тут я хочу знов-таки якось ...*(Не чути)* розуміння з Європейським Союзом, яким чином зберегти умови доступу до ринків Європейського Союзу, навіть за умови, коли юридично автономні торгові заходи припиняться. ...*(Не чути)* Я думаю, що офіційне оголошення по цих питаннях можна очікувати під час ...*(Не чути)* асоціації Україна - ЄС. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Тарасе Андрійовичу. Дуже важлива інформація для бізнесу, для асоціацій. І теж дуже приємно, що є позитивні новини.

Я до слова запрошую заступника міністра юстиції Терещенко Світлану Ігорівну. Будь ласка.

ТЕРЕЩЕНКО С.І. Вітаю, колеги. Перш за все, дійсно, хочу ще раз подякувати за це дослідження, тому що воно, по-перше, зараз як ніколи є на часі, коли Україна формує свої переговорні позиції. Тому що коли твоя переговорна позиція підкріплена не тільки словами, а певними цифрами, дослідженнями, доказами того, що Україна є надійним партнером, а не тягарем для Євросоюзу, це, дійсно, і покращує, і спрощує позицію і основного переговорника, і переговорників за кожним переговорним розділом.

Я переконана, що це дослідження має бути, як *(Не чути)* для кожного голови переговорного розділу. І якщо в деяких галузях це дослідження є недостатньо глибоким, я впевнена, що інститут може поглибити своє знов дослідження, але свої наукові та наукову експертизу щодо цих сфер.

Тому ще раз дякую і працюємо далі для того, щоб в ті строки, які ми собі встановили, ми, дійсно, вступили з більш сильною позицією до Євросоюзу. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Світлана Ігорівна.

Будь ласка, ми продовжуємо. Заступник міністра економіки Телюпа Андрій Володимирович.

ТЕЛЮПА А.В. Добрий день всім. Буду дуже коротко, тому що дуже важливо встигнути почути бізнес, реально як вони оцінюють. Тому що для Міністерства економіки головним стейкхолдером є якраз підприємці, і ми робимо все, щоб український бізнес почувався краще. Тому для себе тут ставимо мету якраз буквально збільшувати частку переробної промисловості, продуктів з доданою вартістю, більш високою, тому що це якраз більш успішні і більш багаті підприємства, громадяни і держава в цілому. Тому якраз мав змогу детально ознайомитися з дослідженням до презентації. І хотів відзначити те, що мені тут сподобалося.

По-перше, це детальність і практична спрямованість. Тому що бачимо якраз чіткий аналіз кейсів, чіткий аналіз галузей. Тому що, наприклад, часто за якимись загальними умовами торговельних перемовин не має критися... потім деталі, коли реально складнощі, там, експорту української металургії, чи легкої промисловості. І відповідно мають бути там чіткі, конкретні кейси.

По-друге, це якраз те, що відповідна позиція підприємств дає змогу якраз оцінити.

І потім, третій пункт, це те, що даються якраз чіткі рекомендації для уряду, які ми маємо врахувати, по-перше, в переговорних позиціях, по-друге, як чіткі заходи, які ми можемо впроваджувати вже зараз в наших політиках. Так, у ... *(Не чути)* був окремий слайд в презентації щодо програм підтримки бізнесу в рамках "Зроблено в Україні", тобто те, що можна там змінити, покращити якраз в рамках даного процесу вступу в ЄС, для того щоб ми

якраз дали змогу українським підприємствам максимально адаптуватися і мати змогу інтегруватися до загального ринку.

Ну, і загальний висновок дослідження - як на мене, це більше для наших європейських партнерів, - про те, що Україна – це переважно... показано, що Україна не є конкурентом для європейської промисловості, а є якраз альтернативою, надійним постачальником по умовах китайських постачальників, які наразі, ми бачимо, не мають бути там основою постачання там європейського континенту. І ми бачимо, що ця тенденція, вона буде наростати, ...*(Не чути)* разом, спільно Європа, разом з Україною має змогу виконати ті рекомендації там з репорту Маріо Драгі про те, що потрібно змінювати реально європейську промисловість, ставати стратегічно автономними. І тому якраз це дослідження має тут змогу цьому допомогти, і ми вважаємо, що там це дослідження, воно має використовуватися не тільки в Україні, а відповідно має бути в кожного з членів ЄС, має бути використана якраз для того, щоб вони саме збільшувались ...*(Не чути)* економіка також. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дуже дякую за змістовний виступ.

Сьогодні багато говорили про ветеринарний контроль, фітосанітарний контроль, тому я до слова запрошую голову ДПСС Ткачука Сергія Петровича. Будь ласка.

ТКАЧУК С.П. Доброго дня, шановні присутні! Дякую, Олександр Васильович. Забирати часу багато не буду, дійсно, хотів би зупинитися на декількох практичних кейсах, тому що в частині відновлення ринкового нагляду наша служба працює, у нас 51 техрегламент, за контроль яких відповідає Держпродспоживслужба, я думаю, ми пройдемо це достойно і це посприє укладенню Угоди АСАА до кінця 2025 року.

Крім того, сьогодні не звучало, вперше прозвучало саме з вуст Олександра Васильовича щодо запроваджених ветеринарних та

фітосанітарних вимог та обмежень. Це дійсно, я це відношу до нетарифних бар'єрів в торгівлі з Європейським Союзом, дуже багато на цю тему можна говорити, за обмеженістю часу, до прикладу, у нас відбувається взаємне визнання зонування з Європейським Союзом по епізоотичним хворобам. До прикладу, ми зробили аудит трьох країн і визнали зонування всього Європейського Союзу по *(нерозбірливо)*. Однак Україна в невігідних і в нерівних умовах, тому що, щоб визнали зонування України по цій хворобі, і це дозволяло торгівлю певними групами товарів в сфері переробної продукції, нам потрібно вести діалог з окремими країнами. Це, на мою думку, абсолютно неправильно. Сьогодні ми мали також поширення хвороб серед європейських країн, там блутанг, перевезення країн по карантину в межах ЄС спрощений, з Україною ускладнюють. Сьогодні це впливає дуже суттєво на розвиток тваринництва в Україні насправді по тій програмі, що є.

Кількість експорту харчової продукції збільшилась, ми бачили по тому дослідженню, дякую всім долученим, хто займався цим дослідженням, з 24 до 58 відсотків за період війни. Це свідчить про підтвердження спроможності та визнання системи контролю, яка працює в Україні. Однак, ми не бачимо цієї взаємності з кожною країною в Європейському Союзі.

Інший прикладний кейс по ветеринарних вимогах, до прикладу, Україні поставили вимогу 8 років моніторингу ОБСЄ, це губчаста енцефалопатія. В Україні з часів незалежності не фіксувалася жодного разу ця хвороба. Але поки 8 років ми не пройдемо моніторинг, то ми не можемо розпочати переговори щодо відкриття ринку ЄС по ВРХ, по м'ясу яловичини. Мені здається, це потребує перегляду або, як мінімум, глибокої дискусії для того, щоб ми працювали на партнерських засадах, а не мали одностороннє відношення в частині того, що хтось боїться українського експорту. Як свідчать цифри, українського експорту точно не варто боятися Європейському Союзу, Україна тільки може посилити в цьому.

І запровадження десь, можливо, для мене на одних переговорах європейські колеги казали, а чому Україна так швидко вибрала квоти,

потрібно кожен місяць.. подумати. Я їм сказав одне, що це свідчення ціни і якості. Якщо європейський бізнес швидко купує українську продукцію і завершуються, на жаль, ті введені квоти по номенклатурі не такий великій продукції, це свідчить те, що співвідношення незалежно по доступу до фінансових ресурсів української продукції ціна/якість краща. Тому це точно може посилити лише спільну співпрацю, збільшити товарообіг між Україною та Європейським Союзом. Але точно потрібно всім разом працювати над усуненням будь-яких бар'єрів в торгівлі, в тому числі на тарифи. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Сергій Петрович, за інформацію та позицію.

Я до слова запрошую заступника Голови Державної митної служби України Суворова Владислава Володимировича онлайн.

СУВОРОВ В.В. Дякую, Олександр Васильович.

Доброго дня, шановні присутні. Дозвольте дуже коротко розповісти про те, що нас чекає в рамках європейської інтеграції в частині митниці. Перш за все ми маємо розуміти, і це очевидні речі, що експорт, як мінімум, більше стикається з митницею в країні експорту, в країні імпорту. Якщо ми кажемо про наш експорт до Європейського Союзу, то ...*(Не чути)* в рамках законодавчих змін, які нас чекають, треба до них готуватися вже сьогодні.

Що таке Європейський Союз? Європейський Союз – це насамперед митний союз, і відповідно він буде зобов'язувати нас вступати в єдину митну територію, формувати єдиний митний тариф і формувати єдиний Митний кодекс. Ми вже, в принципі, проходили такі етапи по митниці ...*(Не чути)* європейської інтеграції, коли вступали до Конвенції про процедуру спільного транзиту у 2022 році. Аналіз з боку Європейської комісії буде підлягати в чотири сфери.

Перша. Це безпосереднє право, правові ...*(Не чути)*, тобто яким чином побудоване законодавство, наскільки воно відповідає *acquis* ЄС.

Друге надзвичайно важливе питання. Це інформаційні системи, які забезпечують функціонування відповідних митних правил врегульованих.

Третє. Це інституційна спроможність відповідного органу, в даному випадку Державної митної служби, виконувати та забезпечувати виконання таких правил.

І четвертий блок. Це готовність бізнесу до виконання таких правил.

Відповідно у Національній стратегії доходів до 2030 року, яка затверджена урядом наприкінці 2023 року, у нас великий блок цієї стратегії присвячений саме євроінтеграційній частині. Відповідно у нас заплановано до 2028 року впровадити новий Митний кодекс, який повністю буде базуватися на європейському Митному кодексі, а також ...*(Не чути)* акту. Відповідно якщо ми беремо 28-й, щоб було декілька років у бізнесу адаптуватися до митних правил, ми розуміємо, що 2027 рік ...*(Не чути)*, відповідно в 2026 році цей Митний кодекс має бути прийнятий. Відповідно Міністерство фінансів спільно з нами зараз ...*(Не чути)* і в планах у першому півріччі 25-го року вже донапрацювати проект ...*(Не чути)* Європейської комісії для аналізу. Ну, і паралельно почнемо обговорювати з суспільством. І паралельно прямо зараз ми працюємо над створенням або адаптацією наших інформаційних систем, які будуть побудовані відповідно до функціональних та технічних відповідних ІТ-систем Європейського Союзу і будуть інтероперабельними з ними після вступу до Європейського Союзу.

На цьому я буду завершувати. Дякую за увагу.

ГАЙДУ О.В. Дуже дякую, Владислав Володимирович. Дуже цікава інформація.

Ми зараз будемо переходити до виступів представників бізнесу та об'єднань. Я дуже прошу говорити стисло, але для нас дуже важливо, щоб ваші меседжі, які ви будете давати, щоб ми зафіксували і потім відобразили по результатах комітетських слухань в резолютивній частині.

Тому я передаю слово голові Комітету з питань євроінтеграції Федерації роботодавців України Михайлу Кареновичу Бно-Айріяну. Будь ласка.

БНО-АЙРІЯН М.К. Доброго дня, всім! Дякую за цю ініціативу. Дякую двом комітетам, Верховній Раді, українським парламентарям. Дякую міністерству, міністерствам, які сьогодні беруть участь у цьому заході, а також іншим центральним органам виконавчої влади.

Насправді, ви знаєте, я от особисто давно не бачив вже такого рівня заходу. І дуже приємно, що парламент разом з виконавчою владою і разом з бізнесом зараз стоїть на цьому фронті і обговорює настільки важливе для країни питання.

Зі свого боку хочу сказати ще раз, що ми свою домашню роботу виконали, я маю на увазі, Федерація роботодавців разом з бізнесом. Ми під час останніх двох років, коли ми відстоювали на своєму рівні продовження необхідності збереження преференційної торгівлі з Україною і Європейським Союзом в Брюсселі, ми постійно чули від Європейського Союзу, від Єврокомісії, від європейських політиків, що ми, нам бракує аргументів, ми б хотіли би зрозуміти, побачити, чому ми маємо це робити, окрім, звичайно, геополітичних, політичних і просто причин, які пов'язані зі збереженням стійкості країни і утриманням економічного фронту.

І ми свого часу, це було десь 8 місяців назад, ми прийняли рішення, ми пообіцяли, що ми розробимо для наших урядовців, для нашого уряду, для представників держави такий позиційний документ, який базується на баченні українського бізнесу, проблематики, і не просто розкажемо про досвід і бачення розвитку двосторонніх відносин, а також застосуємо максимально всі сучасні засоби моделювання для того, щоб показати на цифрах, на конкретних аргументах, чому ми вигідні в Європейському Союзі, чому Європейський Союз повинен намагатися зберегти нас якомога більш інтегрованими в свій економічний простір.

І цей документ зараз на столі. Ми дуже хочемо, щоб вся ця аргументація максимально використовувалася, і тут в нас звернення до... насамперед до депутатського корпусу, тому що ключові опоненти зараз збереження free trade і взагалі такої подальшої інтеграції – насамперед це представники політичних партій і членів парламентів національних, тому що ми постійно чуємо заклики певних країн і тому подібне. Це дуже часто відбувається саме на парламентському рівні.

Європа побудована так, що це в основному всі країни – парламентсько-президентські країни в основному, і коаліція формується саме парламентом, і парламент через коаліційну угоду тримає контроль за виконавчою владою. Тому це ваш час, і ми дуже хотіли би з боку бізнесу закликати вас, щоб ви зараз якомога більше залучилися до цієї міжпарламентської дипломатії в комунікації з Європейським парламентом і з національними парламентами, з керівниками фракцій, лідерами груп і опонентами в тому числі нашої подальшої інтеграції, подальшого розвитку торгівлі, в тому числі в аграрній сфері, для того, щоб був діалог, для того, щоб вони розуміли, що це важливо, щоб бачили цифри, бачили всі розклади і для себе мали аргументи на столі. Тому в цьому контексті ми також підтримуємо ініціативу, яку озвучив Олександр Васильович Гайда, про те, щоб все ж таки Верховна Рада звернулася зараз у контексті цього до Європейського парламенту, до Європейської комісії і до національних парламентів у контексті збереження преференційної торгівлі. Тому що ми з того, що ми бачимо, відчуваємо, у нас великі є ризики, те, що сьогодні сказав Тарас Андрійович, є великий ризик того, що 6 червня ми повернемося до застарілої угоди про вільну торгівлю з набагато жорсткішими обмеженнями, ніж тими, які у нас на сьогодні є.

Ми дійсно показали як бізнес, що ми абсолютно передбачувальні, ми відпрацювали ці декілька років у прогнозованому режимі і ми хочемо зберегти рівень взаємодії такий, який є останнім часом, для того, щоб країна тримала економічний фронт і мала стабільність. І тут ключова історія – це передбачувальність торгівлі, те, що сказав Тарас Миколайович. Тому що є

певні групи товарів, які не можуть бути ...*(Не чути)* для експорту в серпні, у вересня, наприклад, року, а мають бути рівномірно розповсюджені по всьому спектру.

І два прохання до двох міністерств. Міністерство закордонних справ, сьогодні мені приємно, що тут нова очільниця департаменту економічної співпраці Кіра Спиридонова. Я би хотів би дуже, щоб МЗС також політично підтримало цю місію, тому що дуже часто фрітрейд відірваний від загальнополітичного контексту і збереження преференційної торгівлі. І зараз дуже важливо це піднімати на радар найвищої уваги ключових країн, ключових столиць, не лише Брюсселю.

І Міністерству сільського господарства дякую за підтримку. І зараз, звичайно, ми всі бачимо, що аграрний блок буде найбільш складним, напевно, в переговорах, але треба тримати фронт, треба аргументувати. І ми зі сторони бізнесу готові вам максимально надавати всебічну інформацію, аналітику, розрахунки для того, щоб ви максимально тримали єдиний цей фронт переговорів. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Михайл Каренович.

Ми як представники парламенту завжди готові на різних площадках виступати і відстоювати інтереси нашої держави, як Комітет аграрної політики, так і економічний комітет. Тому ми вже залучені в це і наші сьогоднішні спільні слухання, вони це підтверджують, те, що ми відстоюємо інтереси нашої держави, наших виробників і бізнесу. І вам дуже дякую за ці пропозиції і такі тези.

Я до слова запрошую Каленкова Олександра Федоровича, президента Укрметалургпром. Будь ласка.

КАЛЕНКОВ О.Ф. Дякую за можливість виступити. Укрметалургпром об'єднує всі підприємства металургійні і гірничорудні України. Я дякую

перш за все Федерації роботодавців України за підготовку такого документа, він дуже системний. І тут є питання і короткострокові, і довгострокові.

З короткострокових питань, які стосуються нашої галузі, я думаю, що зараз сентимент, останні тижні сентимент в європейських наших партнерів такий, що ми можемо висунути питання санкцій проти Російської Федерації. Російська Федерація все ще поставляє продукцію гірничо-металургійного комплексу в Європейський Союз, об'єми спали з 7,5 до 3,5 мільярдів євро, але це все ще вагомо, є відтермінування на чотири роки, можна перемножити, це 14 мільярдів євро. І що важливо, вони поставляють продукцію по демпінговим цінам, тому що у них в десять разів дешевша електроенергія і газ, ніж у нас і в Європі, вони спотворюють європейський ринок. Тому ми виступаємо разом з EUROFER у цьому питанні і це потенційний ринок для українських підприємств. Тому я думаю, що зараз є гарна можливість дотиснути це питання.

Друге. Це торговельна, торговельна лібералізація, про це вже багато говорилося. Я останні півтора, два, може, більше років витрачаю дуже багато часу, спілкуючись з EUROFER, з галузевими асоціаціями окремих країн, з представниками Єврокомісії донести те, що звучало дуже багато раз: ми вам не загроза, ми вам не загроза. Я хотів би піти ще більше, ми не тільки не загроза, ми можемо і маємо, і будемо займати велике місце в зміцненні європейської конкурентоздатності, економічної безпеки і таке інше. Вони це чують і тому що в нас є дуже багато об'єктивних факторів. Тому як визнання цієї активності, зараз прозвучало від Тараса те, що були якісь стосовно нашої галузі пропозиції по збереженню такого режиму торгівлі. Але я сподіваюсь, що це буде для всіх галузей, те, що я почув зараз, і для аграрної галузі, і для всіх інших галузей це дуже важливо і є конкретні фактори, які це можуть забезпечити. Я думаю, що м'яч на нашому боці для того, щоб довести європейським партнерам, що ми тут зміцнюємо їх позицію.

Ще дуже важливо говорити не про те, що потрібно подовжити на рік, а подовження кожного року дає нам можливість вижити цей рік. Але коли у

нас будуть безпекові фактори для того, щоб почались інвестиції, рішення про те відкривати тут виробництво чи не відкривати буде залежати від того, що буде між цим періодом і тим періодом, коли Україна стане членом Європейського Союзу. Це чотири, п'ять років, можливо, три, я на це сподіваюсь. Прозвучала дата 10-й рік, січень 10-го року, може, ми і скоріше це зробимо. Але якщо буде можливість продовжити ці преференції в торгівлі до моменту вступу України в Європейський Союз, це було б дуже важливо принаймні для нашої галузі.

Наша галузь, я розумію, що буде зовсім іншою ніж та, що була до війни, яка розпочалась в 14-му році. До того, як почалось повномасштабне вторгнення, ми втратили багато, це були галузі з більшим відсотком, *minimal*, малих металургійних підприємств з електрометалургійними компаніями, з більш широким спектром продукції, яку ми виробляємо і поставляємо всередині України і на міжнародні ринки також. Для нас, коли посол Європейського Союзу говорила, що... вносила трохи песимізму і говорила, що це не процес перемовин, тому нам треба просто прийняти умови, але вона сказала: ми можемо говорити про відступи, про відтермінування, але це єдине, що нам потрібно. У нас немає амбіцій зараз змінювати європейське законодавство, ми його приймаємо, але нам потрібен час і потрібні ресурси для того, щоб йому відповідати.

І якщо ми в тих рамках будемо вести перемовини з європейськими партнерами, нам більшого не треба. І це стосується і СВМ – Carbon Border Adjustment Mechanism, і НДТМ екологічне питання, – по всіх цих питаннях ми готові конкурувати, нам треба лише час і ресурси такі, як були в інших країнах, які вступали в Євросоюз. Ми готові до конкуренції.

Ще раз дуже вдячний за таку системну роботу. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Олександр Федорович. Ваші пропозиції ми візьмемо до уваги.

Будь ласка, наступний. Сидорук Наталія Євгенівна, директор із взаємодії з органами влади...

СИДОРУК Н.Є. Добрий день. Дуже дякую за можливість зараз виступити. І перше, що я хочу сказати, що я заздрю, я заздрю нашим колегам з аграрного сектору, які мають таких сильних адвокатів, як власне міністерство, як Комітет з аграрної політики у Верховній Раді України, чого насправді немає, на жаль, в промисловості, це правда.

І тому зараз я скористуюсь цією можливістю і буду просити представників економічного комітету Верховної Ради та Міністерство економіки виділити нам окремо свою додаткову увагу промисловості... в питаннях, пов'язаних з Європою. І в мене два питання, до яких я хотіла би привернути увагу.

Перше. Я дуже прошу зважено підійти, як я сьогодні почула, планується підготовка звернення парламенту України до європейських парламентів, я дуже прошу зважено підійти до цього документу з тим, аби він відображав дійсно інтереси України в цілому, а не окремих галузей. Тому що те, що ми наразі чуємо в окремих публічних площинах, викликає в нас занепокоєння. Тому це моє прохання до представників Верховної Ради дуже зважено підійти до цього питання.

І друге питання, це до Міністерства економіки України. Буквально вчора Європейська комісія оголосила про початок стратегічного діалогу по сталі під головуванням президента Урсули фон дер Ляєн, метою якого є підготовка та початок реалізації вже навесні цього року, тобто це буквально от зараз плану стосовно розвитку металургійної галузі Європейського Союзу. Європейський Союз визнає стратегічне значення металургії і планує, може, мене виправлять, але насправді я ще не бачила таких конкретних планів по окремих галузях, як це починає робити Європейська комісія зараз для металургії.

Там надзвичайно багато питань, які безпосередньо стосуватимуться в тому числі і України. І ми вважаємо, що зараз дійсно є можливість комунікації з Європейською комісією з тим, щоби в цьому плані були відображені певні моменти, які відповідають інтересам України. Знову ж таки, зважаючи на ті коментарі, які надав Тарас Качка стосовно того, що в квітні планується ...*(Не чути)* оголосити в контексті збереження доступу української металургії та, зокрема, це відзначив, на європейський ринок.

Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Наталія Євгенівна.

Всі пропозиції, які ви бачите, щоб ми в резолюції комітетських слухань зазначили, будь ласка, надішліть у письмову вигляді, це стосується усіх учасників, до комітету економіки чи до аграрного комітету, бо ми це будемо робити спільно і всі ваші пропозиції влаштуємо .

Я до слова запрошую Дідух Марію Миколаївну, директора "Всеукраїнського аграрного форуму". Я дуже прошу, колеги, ми дуже збилися з графіку на 45 хвилин вже, тому, якщо можна, максимально по змісту, по темі, що нам треба в резолюції зробити.

ДІДУХ М.М. Дякую, Олександр Васильович, дякую за можливість виступу. Шановні народні депутати, шановні представники дипломатичних установ, бізнесу, асоціацій, від імені провідних громадських організацій, що представляють форум, можу сказати одне, що я дякую за сьогоднішню презентацію стратегічних орієнтирів. Стратегія – це дуже добре, але в короткостроковій перспективі, навіть не в короткостроковій, а в дуже терміновій, ми висловлюємо глибоке занепокоєння.

Попереду залишилось лише 3 місяці. Ми, на жаль, не бачимо зараз якихось конкретних пропозицій з боку саме Єврокомісії, ми лише чуємо інколи навіть не дуже добрі компрометуючі заяви і оголошення від інших окремих держав Європейського Союзу, і нас дуже бентежить як аграрний

сектор доля, що буде 6 червня. Ми розуміємо, що потрібно, ми розподіляємо занепокоєння наших європейській колеґ, аграрної спільноти, фермерського руху щодо майбутніх умов торґівлі. Але потрібно тоді їх переглядати.

Від нас конкретні пропозиції. В разі неможливості перегляду до 5 червня умов Угоди про асоціацію подовжити хоча б до кінця року або на рік той період тих автономних торґових заходів, які наразі є. Якщо це, можливо, активізуватися зараз максимально і провести все-таки переговори і переглянути згідно статті 29 угоди той обсяг квот, які затверджені були і підписані в 2014 році.

Я хочу наголосити, що не може бути, незважаючи на аргументи і цифри, які сьогодні звучали, і на важливість аграрного сектору зараз в умовах війни для економіки в цілому України і для важливості нас як торгового партнера для України, обсяги квот, які були підписані в 2014 році, почали обговорення, там, ще, напевно, в далекому 2010-2012-му. Те, що з часом дуже сильно все змінилось і вони взагалі не відповідають українським реаліям, це факт. І факт те, що європейська спільнота ще в 2017 році, коли не було повномасштабного вторгнення, не було ситуації з ковідом, в 2017 році, розуміючи важливість і дуже мізерність тих обсягів квот, які були затверджені, були запроваджені автономні торґові преференції. Зараз ми маємо автономні торґові заходи, тоді були торґові преференції, в яких не була повна лібералізація. Але тоді були переглянуті об'єми і квоти. Тому зараз для нас це важливо.

Ми готові на повну, і ми пропонуємо повну лібералізацію нечутливих товарів, ми відкриті до цього. По чутливих товарах, розділяючи занепокоєність європейської спільноти, ми готові обговорювати. Але варто прописувати ті правила гри і ті обсяги квот, для того щоб бізнес, агровиробник розумів подальше, в перспективі правила і умови гри. Без чіткого розуміння - на жаль, сьогодні не знаєш, що буде завтра, зупинка експорту, - це просто нереально.

Тому ми готові, відкриті до співпраці. І уряду ми теж хочемо допомогти зі свого боку, і аграрна спільнота розробила свій позиційний документ щодо важливості торговельних відносин з Європейським Союзом. Ми навели факти по торгівлі, обрахували експерти, зокрема, і Українського клубу аграрного бізнесу, і інших членів Всеукраїнського аграрного форуму. Ми розіслали його як уряду, Міністерству економіки, Міністерству аграрної політики, аграрному комітету. Ми дуже просимо врахувати нашу думку, і якщо потрібно ще щось і щось не враховано, і не доопрацьовано, ми готові приймати в цьому участь, аби не було колапсу 6 червня. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Марія Миколаївна.

Будь ласка, директор Асоціації виробників біоетанолу Миколаєнко Тарас Дмитрович.

МИКОЛАЄНКО Т.Д. Ми Асоціація виробників біоетанолу, ми відносно молода галузь. І дякую Руслану Володимировичу, він нас запросив сьогодні з однією метою: розказати один секрет, який ми ніде не оголошуємо публічно, про який ніде не говоримо, але який мають знати наші переговорні команди, які працюють ... *(Не чути)* по квотах.

Суть цього секрету, що не на презентаціях, не на слайдах, а реально зараз в полях будуються, закладені фундаменти на переробку 3 мільйонів тонн кукурудзи на біоетанол. Це реальні проєкти з реальними грошима, 3 мільйони тонн кукурудзи всього за 2-3 роки буде перероблятися на біоетанол. Це біля 1 мільйона тонн етанолу по року, це біля 750 тисяч тонн кормів високопротеїнових для аграрного сектору, для м'ясних галузей.

Це можливо лише за умови, якщо наша переговорна команда відстоїть продовження відсутності квот на експорт спирту і біоетанолу. Чому це важливо для всіх галузей, а не лише для аграрної галузі? Ми з початком війни стали залежати від імпорту пального з Європи. З європейських заводів до нас везеться біля 10 мільйонів тонн пального. Назад в бензовози ми не

можемо нічого завантажити, бензовози назад їдуть порожняком. Таким чином в ціну європейського бензину і дизелю ми зараз закладаємо маршрут в дві сторони пального, це до 120 євро, 180 євро на тонні.

Єдиним конкурентним продуктом, який може запропонувати Україна, який потрібен європейцям, який може їхати в бензовозах, є біоетанол, і він зараз почав активно експортуватися. Якщо ми почнемо, чи ви, державники, відстоїте скасування квот на експорт біоетанолу, спирту, зацентруєте на цьому увагу, в майбутньому ми отримаємо економію транспорту на бензині до 50-90 євро, оскільки логістика буде розкладатись на дві частини.

Це був мій короткий меседж, чому... основна ідея федерації мені дозволила ... *(Не чути)*, але це треба зараз, не треба про це писати в медіа, публіці, тихенько зробіть і вирішіть.

ГАЙДУ О.В. Дякую, дякую. Меседж зрозумілий. Біоетанол починаємо розвивати, і законодавчі ініціативи вже не першими також впровадили, тому цей напрям точно ми будемо розвивати.

Я до слова запрошую президента та голову правління Асоціації "Укрлегпром" Ізовіт Тетяну Леонідівну. Будь ласка.

ІЗОВІТ Т.Л. Доброго дня. Дякую дуже за можливість виступити і за таке проведення парламентських слухань із промисловості.

Підтримую Наталію, що також аграріям ...*(Не чути)*, але стосовно наступного. Легка промисловість, вітчизняна легка промисловість, вона дуже важлива і специфічна, дійсно, з огляду на 17 підгалузей промисловості і, напевно, не випадково Угода про асоціацію текстилю та одягу була підписана в 2000 році між Україною і Європейським Союзом. Тобто у нас немає питань квот в даній ситуації, у нас специфіка інша, у нас ...*(Не чути)*, інтегрованість, регламенти, текстиль і одяг – це взагалі специфіка галузева.

Але ключове, напевно, наступне. Дякуємо, що включено, слово "легка промисловість" є, кейс є, але хотіла проінформувати наступне, що особливо

з 2022 року Асоціація "Укрлегпром", наші підприємства є членами Асоціації "Європейська асоціація текстилю та одягу". Це асоціація, яка представляє 200 тисяч компаній, які генерують понад 170 мільярдів євро товарообігу в Європейському Союзі. І якщо брати на сьогоднішній момент, наші підприємства активно дуже приймають участь у робочих групах цієї асоціації, презентують і таке інше.

І стосовно стратегії, яка після виборів Європейського парламенту визначена наступна. Значить, відповідно до стратегії на 5 років оборонна стратегія Європейського Союзу, Європейська асоціація текстилю та одягу, також ключове, відповідно треба знати плани ...*(Не чути)*, стратегічні плани стосовно формування текстилю як складової складової оборонної стратегії. Тобто текстильне не з точки зору одяг, мода, само собою, значить, але з точки зору застосування у... і у автопромі, і технічні текстилі, і інфраструктури, і інше, і зрозуміло, що з огляду на війну і military аспект, технічний текстиль, який використовується, і тканини, які використовуються в речовому майні, спорядженні тощо.

Тому ключовий момент, напевно, цей той, що... над чим працює сьогодні і відстоює з Європейським парламентом, європейські підприємства і асоціації, ключове питання на 5 років – це те, що підписання угоди з вільної торгівлі з Меркосур – це Бразилія, Аргентина, Уругвай, це питання перегляду митного союзу з Туреччиною, це питання підписання угоди про... *(Не чути)* з Індією і питання... Європейський Союз і відносини, і Америка, яка сьогодні, ми бачимо, від чого як залежить, але тим не менше.

Тому ... *(Не чути)* в цьому напрямку, воно було лаконічно вписано і те, що... *(Не чути)* 9 пунктів до пані президентки Урсули фон дер Ляєн. Ключові моменти – це рівна конкуренція на ринку, підвищення ринкового нагляду на внутрішньому ринку споживачів. І одна з цих норм стосується того, що ті питання, які можливо вже сьогодні застосовувати в Європі. Наприклад, обмеження пільгового імпорту посилок 150 євро, казалось би, і

тут в даній ситуації також є ті питання, які пов'язані з також і позицією нашою.

Тому з огляду на це я би хотіла додати наступне. Тут було зазначено про індустріальні парки – це, дійсно, дуже добре, побудова також, але з точки зору... *(Не чути)* легкої промисловості у нас сьогодні є два індустріальних парки, один з яких, уже народним депутатом озвучувалося, вирощування технічної коноплі. Дійсно, *(Не чути)*, але тут також один момент, сьогодні установлюється лінія з переробки волокон, але питання прядіння і тощо це також потребує інвестицій. Раз.

Інвестиції з Європейського Союзу ...*(Не чути)* сторони. Перше. В Європейський Союз ми імпортуємо обладнання, ми його не виробляємо. Високотехнологічне обладнання для легкої промисловості виробляється, ключові країни Бельгія, Італія, Німеччина.

І наступне питання. Наші ключові позиції все-таки сильні експорту – це готові вироби, це килими, одяг, текстиль ...*(Не чути)* і взуття. При цьому треба зазначити, навіть за результатами 24-го року ключова складова це 85 відсотків експорту становить експорт до Європейського Союзу, і це вже понад два десятки років. Є падіння від 7 відсотків до 13 відсотків минулий рік. На жаль, тенденція продовжується. Але ключова складова – це експорт продукції ...*(Не чути)* переробки давальницької сировини, тобто пошиття і виготовлення на замовлення іноземних брендів. То єсть оці ключові, напевно, такі точки реперні, які важливо врахувати, і переговорну позицію ми складову по галузі також надамо додатково, галузева має бути окремо.

Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Тетяно Леонідівно.

Я дуже прошу ще стисліше. До слова запрошую Дюга Юрія Олександровича, товариство "Kronospan".

ДЮГ Ю.О. Дуже коротко, але про позитиви.

Хочу подякувати Федерації роботодавців, пану Ігорю Гужві за таке дослідження ...*(Не чути)* вони, власне, там відображені. Але все-таки Україна попри всі негативи має ...*(Не чути)* особливо якщо стосується деревообробної ...*(Не чути)* галузі.

Чому? Тому що, дійсно, із запровадженням мораторію на експорт необробленої деревини Європа інтегрувалась в українську промисловість. В чому це виражається? Більшість наразі меблевих і деревообробних українських компаній є системними європейськими інвестиціями, куди інвестували багато коштів, власне наша компанія інвестувала майже мільярд. І без жодних пільг, дотацій. Тобто чому? Тому що це вигідно для європейців - виробляти меблі тут. Навіть більше, ІКЕА, JYSK, інші менш відомі європейські компанії купують багато українські меблі. Навіть більше, готові збільшувати обсяги закупівлі. Чому? Бо це вигідно їм. Тобто навіть в діючих умовах їм це вигідно. Це для нас величезний козир.

Але бочка меду не була б без ложки дьогтю, тому що наші деякі інвестори все-таки відзначають певні ризики, які якраз у полі зору Верховної Ради, тому що наразі ...*(Не чути)* з ненадійним партнерством в Україні. Ми маємо велику таку структуру, як ...*(Не чути)* України. Але, на жаль, дуже часто її лихоманить, не виконуються законтрактвані умови поставки деревини, злітає сертифікація. Тобто мусимо власними силами виправляти дуже багато тих речей, які лежать якраз в компетенції держави або державного підприємства, яке належить державі. Домашня робота для цього є.

І я не скажу якоїсь новини для депутатів економічного комітету, тому що ми спільно працювали над законопроектом про ринок деревини, який мав би бути, от якщо писати в протокол, мав би бути вже в березні проголосований і підписаний. Тому це єдине, що нам допоможе бути повністю конкурентними і спокійно заходити в Євросоюз. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дуже дякую.

Я до слова запрошую Мельника Юрія Федоровича, заступника головного виконавчого директора зі сталого розвитку ПрАТ "МХП". Будь ласка.

МЕЛЬНИК Ю.Ф. Буду намагатись дуже коротко. В першу чергу хочу подякувати народним депутатам, урядовцям нашим за те, що сьогоднішнє питання розглядається саме на комітетських слуханнях. І я впевнений в тому, що кроки, які будуть зроблені в розвиток сьогоднішнього розгляду, вони будуть ефективними. І хотів би також подякувати в особі представників дипломатичного корпусу за те рішення, яке було прийнято в травні 2022 року інституціями Європейського Союзу, і яке зберегло тоді, мабуть, нашу державу від економічного колапсу і спасло цілі галузі, в тому числі аграрну. І тут велика вдячність вам, шановні панове дипломати, за те, що ви таке рішення тоді прийняли. І, мабуть, одним із наших би звернень було те, що в вашій особі знову ж таки разом з підтримкою наших народних депутатів, парламентаріїв, урядовців, щоб все-таки інтеграція економічних систем Європейського Союзу і України, вона відбувалася на прозорій, взаємовигідній і чесній основі.

Ми якраз відносимося до тих виробників, які виробляють продукцію, яка віднесена до сфери чутливих, це м'ясо птиці, це часто називалося сьогодні, часто називається в різних коментарях, які звучать сьогодні в Україні і в Європейському Союзі, але ми як бізнес знову ж таки сповідуємо принципи прозорості, чесності. Останнім часом ми налагодили співпрацю саме з дипломатичним корпусом. Ми зараз почали робити те, що не робили ніколи раніше, тобто зустрічі з дипломатами, поїздки разом із дипломатами на наші виробничі потужності, щоб відкинути таке якесь речення-паразит, що в Україні не дотримуються технологічних вимог, що тут встановлюють якісь технології, які не відповідають європейським вимогам, що у нас неправильно сповідується відношення до тварин, що ми неправильно трактуємо термін "благополуччя" для тварин. Тобто ми все це показуємо.

І знову ж таки ми долучалися до підготовки матеріалів як самого дослідження, так і пропозицій за результатами сьогоднішніх комітетських слухань. Тому я можу тільки підтвердити те, що запропонувала Федерація роботодавців, те, що запропонував наш Всеукраїнський аграрний форум, і просимо народних депутатів стерегти це питання, вживати всіх заходів для того, щоб український і європейський економічні сектори вони були у взаємовигідному співробітництві. Дуже дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Юрій Федорович.

Я до слова запрошую Артема Тарасовича Фреюка, радника по взаємовідносинам з органами держвлади "Київстар".

ФРЕЮК А.Т. Дуже дякую, Олександр Васильовичу. По-перше, хочу доєднатися до подяки Федерації роботодавців за проведене дослідження. І хочу сказати наступне. Основна суть нашого бізнесу і взагалі телекому, це тримати людей на зв'язку, що в принципі і зробила галузь телекому України, коли велика кількість біженців з України хлинули до Європейського Союзу. Ми дуже вдячні європейським партнерам, уряду, національній комісії, що тоді в 22-му році ми змогли запровадити максимально лояльний режим і тарифікацію наших біженців, а саме: надати їм змогу розмовляти, бути на зв'язку в країнах ЄС по тарифах таких, які є в Україні. Це досі залишається дуже затребуваним, оскільки станом на грудень 2024 року в роумінгу, якщо ми беремо всю мобільну трійку, перебувало 4 мільйони людей, які досить активно користувалися цими послугами.

Що стосується євроінтеграції, то ми напевно будемо тим ринком і галуззю, яка одна з перших імплементує режим єдиного ринку з Європейським Союзом, імплементувавши режим "Роумінг як вдома" (Roaming like at home). Єдина специфіка, якби ми не казали зараз тут про виклики, якщо би цей режим не запроваджувався під час війни, тому що в його основі лежать міграційні потоки, і взагалі він впроваджувався в

Європейському Союзу насправді як туристичний режим, коли люди їхали з однієї країни до іншої на два-три тижні буквально з туристичними або діловими поїздками, і не передбачав того, що велика маса населення, мільйони громадян однієї з країн ЄС будуть перебувати на території іншої країни ЄС. І з огляду на це як основа економічна цього режиму, це тарифікація взаємна європейських та українських операторів, вона буде мати суттєвий економічний перекис, тому що більше абонентів України знаходиться на території Євросоюзу, ніж об'єктивно абонентів з країн ЄС знаходиться на території України.

Тому ми дійсно доєднуємося до висновків, які викладені в дослідженні, що саме розтермінування, зниження ...*(Не чути)* ставки взаємоз'єднань між європейськими та українськими операторами, воно би було дуже помічне і змогло б згладити ці перекося, оскільки дійсно в Європі режим єдиного роумінгу запроваджувався 17 років. І оператори мали змогу мати перехідні періоди підналаштувати системи і підналаштувати свої фінансові економічні моделі під це. Ми будемо дуже вдячні уряду, парламенту, якщо, в принципі, в діалозі з нашими європейськими партнерами вдасться хоча би на якийсь час зробити розтермінування зазначеної ставки. Дуже дякую.

ГАЙДУ О.В. Зрозуміло. Дякую, Артем Тарасович.

До слова запрошую голову Асоціації виробників цементу "Укрцемент" Качура Павла Степановича. Будь ласка.

КАЧУР П.С. Дякую, за можливість представити позицію в галузі.

Я разу перейду до пропозиції. У представленому дослідженні ви бачили, що одним із перших аргументів, який іде на переконання, так би мовити, переговорної позиції, це заміщення товарів з Російської Федерації і з Білорусі. Я можу вам сказати, якщо на прикладі конкретних товарів, ця пропозиція може не спрацювати. Ми маємо приклад цементної галузі. Ми замістили дві третіх цементу однієї із східних країн, я просто зараз публічно

не хочу називати країну, Федерація роботодавців знає про цей факт. Але навіть такі дві третіх заміщення в пресі такий, умовно кажучи, тиск, що чуть не треба закривати заводи і перекривати кордони. Тобто ми подивилися, а який торгівельний баланс. Країна імпортує до України в 2 рази більше, ніж Україна експортує до цієї країни. Тобто, мені здається, що це також фактор, який мав би бути у переговорному процесі включений, коли йде мова про дискусії, зокрема України, особливо це буде стосуватися цього східного кордону, де у нас, умовно кажучи, найбільше претензій.

Друге. СВАН. Сказано було багато. Я не буду повторюватись, скажу тільки одне. У дискусіях з переговорниками з української сторони дуже часто приводять аргументи, ой, ви знаєте, не треба відкривати ящик Пандори, бо як тільки почне Україна, зараз піде друга, третя, називають цілий перелік країн. Друзі, Україну одну бомбардують, обстрілюють ракетами і атакують "шахедами". Іншої країни такої немає. Тобто ми маємо стояти на цій позиції не як відкриття ящику Пандори, а як використання статті 30, яка дозволяє, власне, в таких надзвичайних випадках використовувати продовження декларативного методу. І це має бути наша сильна позиція, а не... ой, ні, не рухайте, бо як відкриємо, то щось буде страшне. Ні, тому що наша конкурентоздатність до війни і після трьох років війни це, як кажуть в Одесі, дві великих і навіть дуже великих різниці.

Третє. Європейські виробники, в даному випадку я говорю про цементну галузь, мають бюджетну підтримку від своїх країн, мають підтримку з фондів ЄС на модернізацію і, так би мовити, впровадження цілого ряду комплексу заходів на зменшення викидів CO₂. Україна не має такого шансу. То у мене пропозиція вже до парламентарів. Ми маємо карбоновий фонд, буде обов'язково підняття екологічного податку, щоб хоча би цю частину податку зараховувати підприємству, коли вони впроваджують проекти по модернізації. Якщо вони докажуть, що це ... *(Не чути)* CO₂. Тому що якщо ці гроші підуть в бюджет, то вже з бюджету вони не повернуться. Обов'язково буде той, хто ділить і ділить по справедливості, але до того, хто

платив, не піде. Хоча би для представників галузей, які попали у список першочергової сплати СВАН, цей принцип мав би діяти, хоча би цю часточку, невелику, але ту, яку вони... Якщо ще буде якась премія з боку держави, очевидно, що це буде дуже добре.

І останнє. Не потребує грошей, потребує трошки більшого руху і швидкого руху. Уряд затвердив дорожню карту запуску ринку торгівлі викидами. Ця карта передбачає, що експеримент перший почнеться в 28-му році. Не запровадження стовідсоткове, а тільки перший експеримент. Шановні друзі, враховуючи той ризик, який зараз будуть мати всі галузі, я думаю, що ми тут повинні трошечки пришвидшити, переглянути можна цю дорожню карту, але гармонізувати. Тому що країни Європейського Союзу готові до торгівлі викидами, підприємства будуть отримувати безкоштовні квоти для того, щоб зменшити оцей перший тиск, який почнеться із запровадженням. Ми маємо відповісти аналогічно, і я кажу, тим більше, що це чисто організаційний момент.

І на завершення. Знаєте, хочеться побажати нашій перегрупній команді, щоб жодна галузь не стала жертвою на нашому переможному шляху до Європейського Союзу, і ми просто повинні знати... ви всі повинні знати, що ми на цьому шлях будемо всі галузі, я думаю, тут присутні, будемо в такій команді надійними помічниками. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дуже дякую.

У нас вже завершальний фактично виступаючий. І я до слова запрошую Власюка Володимира Степановича, директора Укрпромзовнішекспертиза.

ВЛАСЮК В.С. Дякую. Доброго вечора всім. Ми зараз займаємось процесом підготовки проекту національної експортної стратегії. Це такий процес, який має бути протягом цього місяця, наступного, і десь у квітні, мабуть, буде вже результат. Тому ми, звичайно, звертаємо увагу на всі ті

релевантні документи, розробки, які є на сьогоднішній день. В даному випадку звіт, який ми сьогодні почули, він також напряму відноситься, тому що Євросоюз – це наш основний ключовий партнер. Тим більше, що багато ідей цього звіту ми спільно працювали, генерували, тобто я розумію абсолютно зміст цього звіту.

В плані нашої співпраці з ЄС. У нас частка Євросоюзу зросла з 48 до 59 відсотків в нашому експорті на сьогодні. Ну, це багато. Звичайно, треба диверсифікація, щоб велика залежність навіть від ринку ЄС, куди ми йдемо, не була такою високою. Однак ми розуміємо, це залишиться ключовим ринком на там довгу перспективу.

Тепер стосовно співпраці, як нас бачать європейці. У нас там є ще паралельні роботи, ми працюємо там по різних проектах, і як вони бачать Україну, тим більше зараз. Дуже цікаво. По-перше, вони бачать Україну як постачальника енергоносіїв, який здатний замінити Росію. Це було дивно для мене, але я це почув. Ну, як дивно, ми розуміємо наші можливості в деякому плані, але вони реально на це дивляться. Німці, наприклад, на це дивляться, розуміючи про наші поклади, наприклад, газу, якого там 20 чи 30 мільярдів кубів. Це біогаз, який, ми сьогодні чули, має вироблятися. Таким чином вони, розуміючи, що зараз їхня структурна проблема – це високі ціни на енергоносії після того, як вони порвали з Росією, і тарифи, які має вводити Трамп, і що буде – це дуже серйозна структурна проблема. Вони бачать в Україні вирішення цієї проблеми. Тому група енергоносіїв – це важливо до тої товарної групи, про яку ми кажемо.

Наступна група, яку я хотів би ще сказати, це оці ланцюги нові доданої вартості, які формуються. Наприклад, виробництво обладнання для "зеленого" переходу. Україна повинна потрапити в цей ланцюг, і це автоматично означає виробництво і експорт, обов'язково.

І тут уже згадувалося, звичайно, зброя. Питання, як вони дивляться. Вони дивляться, перше – це, як я сказав, поставка енергоносіїв, друге – це майданчик, який може замінити Китай. Це прямі їхні слова. Частково

замістити Китай. Які вони аргументи приводять? Вартість. Можна знизити вартість. У нас зарплата, наприклад, середня там 500 євро, в Німеччині – це 3700 євро, в Польщі – це 1900. І, не дивлячись на все, ми збираємо величезні можливості для того, щоб ми сюди залучили інвестиції, виробляли кращі і мали цю співпрацю. Тим більше, що ми маємо цю рамкову угоду.

Чим треба скористатися? Тому що просте питання, яке треба зараз задати. Чому ми, маючи такі перспективи, до цього часу не залучили достатньо інвестицій? Чому немає інвестора? Працюючи з експортом я розумію, ми можемо наростити його не значно на існуючій базі, нам треба мільярди доларів капітальних інвестицій у виробництво, щоб масштабувати наш експорт. І якщо ми хочемо з 50-и зробити 100, треба 50 мільярдів доларів інвестицій. Інакше ці процеси не працюють.

І питання ми маємо зараз задати: чому, якщо в наші кращі часи, наприклад, інвестор не приходив, він має зараз прийти? Коли настільки тріснула ця геополітична рамка і маємо таку ситуацію. Відповідь наступна, наскільки я розумію, це питання безпеки. Оце якраз та ситуація, коли ти в кризі і в складних ситуаціях находиш можливості. Європа дуже там переживає за свою безпеку: мілітарну (тому, до речі, вони говорять про спільне виробництво зброї) і звичайно економічну. Тут вже згадувалися ланцюги вартості особливо критичних мінералів. Європа проспала цей час. Китай там дуже активно захоплював родовища по всьому світу і контролює там 60-80 відсотків ключових продуктів при переробки критичних мінералів.

Якщо Україна попаде в цей ланцюг, ми можемо змінити цю геополітичну рамку. Тому зараз ми маємо переговори Сполучених Штатів, які, до речі, дуже підігривають інтерес тепер європейців до наших критичних мінералів. Ну це конкуренція. Питання: як в цій конкуренції, щоб воно не закінчилось нулем, як багато процесів перед цим? Як зробити так, щоб нам прийшли ці інвестиції приватні і ми почали розробку наших критичних мінералів?

Ну, і ще одне таке. Чому воно не працювало? Наприклад, чому у нас не було інвестицій? Відповідь така, проста. Ми не приділяли належної уваги інвесторам, не звертали на них увагу. Це сума факторів, яка повинна говорити, що інвестор дуже дорогий для нас. Це, розумієте, якщо ти на когось не звертаєш увагу, він тебе любити не буде, з інвесторами так само. Я, наприклад, приведу тільки кейс словацький, коли вони залучили автопром. Що робив Міклош? Міклош провів більше 50 зустрічей, він збудував аеродром, провів площадку, він збудував інфраструктуру для компанії, наприклад, Daewoo, яка прийшла, він приділяв увагу. Чи була в нас така інтенсивність уваги до інвесторів? Її не було, вона тільки зараз починає напрацьовуватися. Тому треба відповідь, якщо максимально спростити, має бути максимальна увага до інвесторів. Ну, в цьому плані, звичайно, інструментарій, який описаний в книзі, це індустріальні парки, доступ до фінансів, доступ до робочої сили. Це те, що є, але цього недостатньо, треба більше і більше працювати, і в порядку денному роботи з інвесторами має бути набагато вищий у нашої влади і в керівництва, і особистої уваги до інвесторів, зустрічі з ним і створенням максимальних умов, щоби все це працювало. Дякую.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Володимир Степанович.

І останнє слово я надаю академіку Геєцю Валерію Михайловичу. Будь ласка.

ГЕЄЦЬ В.М. Дякую. Дякую за надану можливість.

Одне і надважливе. Чудово зроблена робота. Я мав можливість за період свого функціонування до багатьох документів підготовки, і такого характеру і масштабу робіт не було. Тому я щиро вдячний Федерації роботодавців.

А тепер щодо деякої конкретики. Вона тут звучала в контексті того, якщо подивитись, там скажемо, висновки по третьому розділу, що ми

допоможемо Європі стати міцніше, стати на ноги і так далі, і так далі. Це звучало, зокрема, через призму аграрного сектору і нашої участі у розв'язанні продовольчих програм.

Я закликаю подивитися більш глибоко в економіку. Європейське сільськогосподарське виробництво дрібнотоварне. І це сформовано історично в силу величезної кількості проблем. Наша – великотоварний. Великотоварний і мілкотоварний стикаються в інтересах. І тому що б ми не говорили, після війни у нас будуть дуже серйозні суперечності в цьому, і польські, і французькі фермери будуть досить серйозно заперечувати. Тому у нас складні процеси, і я би рекомендував в ті питання заглянути більш глибоко, для того щоб знайти серйозні переговорні позиції. Це як приклад, є інші.

Звучало питання, і надзвичайно хороше, про те, що ми будуємо завод по переробці і виробленню макаронних виробів. Чудово. Але що там нас хвилює, і всіх має хвилювати: ми купляємо повністю устаткування. Якщо ми ті 570 заводів збудуємо по цьому сценарію, це повна технологічна залежність. Ні в якому разі.

Тому, куди далі рухати цю доповідь? У проробку питань локалізації. Якщо ми цього не зробимо, на превеликий жаль, нічого не буде.

Я наведу тільки приклад. Китайці будували ядерні реактори з Westinghouse. Вони на першому етапі локалізували 30, а на другому етапі – 70, для того щоб убезпечити себе в сфері ядерної енергетики. Це як приклад. І дві пропозиції, які тут прозвучали.

Тому я закликаю далі цю доповідь не зупиняти. Я не претендую на розробку, хоча я представляю Інститут економіки і прогнозування Національної академії наук. Це їхня робота, її треба розвивати.

Тепер щодо конкретики. Ми пропустили деякі можливості, але сьогодні прозвучало питання по сталі. Якщо ми не втрутимось в це питання і не проробимо питання, нам, крім слябів, нічого не загрожує. Ми будемо поставляти сляби. Тому в цій частині вже сьогодні треба шукати питання

кооперації, і більш високотехнологічної кооперації. І якщо той, хто буде вести ці розмови, перемовини і підготовку, ми готові долучитися в цій частині, оскільки ми ведемо роботи в цьому напрямку.

І, накінець, біоетанол. Ми можемо вам допомогти, зверніться до нас з проханням обрахувати всі макроекономічні ефекти і наслідки експорту, імпорту і виробництва, і ви отримаєте позицію, куди можна відстоювати, в чому можна уступати, для того щоб біоетанол рухався далі. Дякую за увагу.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Валерій Михайлович.

Ми будемо підводити підсумки. І я до слова запрошую заступника голови Комітету Верховної Ради України з питань економічного розвитку Дмитра Давидовича Кисилевського, будь ласка.

КИСИЛЕВСЬКИЙ Д.Д. Дякую, Олександр Васильовичу.

Друзі, щоб вже ми три години майже працюємо, кілька таких тез і по змісту, і організаційних. По-перше, я звертаюся до всіх представників українських виробників, бізнес-асоціацій стосовно того, що якщо у вас є пропозиції, які ви би вважали за потрібне, щоб вони були відображені в рішенні, яке прийме економічний комітет і так само аграрний комітет, ви не забудьте їх нам письмово надати. Всіх вас сюди запрошувала конкретна людина, когось запрошував Олександр Русанов, мій помічник, когось запрошував секретаріат аграрного комітету. І відповідно через тих, хто вас запрошував, через тих ці матеріали можете передати або направляйте нам офіційними листами на ім'я комітетів, ми їх опрацюємо і використаємо при підготовці рішень комітету.

Далі я хотів би звернутися до всіх бізнес-асоціацій. Українські переговорники, які ведуть переговори про параметри нашого вступу до Євросоюзу, це в першу чергу представники уряду, вони як би розуміють, як Ігор Юрійович мені розповідав, паперову частину євроінтеграції, скажімо так. Але як би бізнесову, частину виробничу євроінтеграції, не завжди вони

володіють необхідними деталями. Тому важливо, щоб ви долучалися до роботи тих робочих груп, тих переговорних груп там, де формується, власне, ця конкретна переговорна позиція.

Ми вдячні всім виробникам, які взяли участь у цьому дослідженні, які допомогли сформувати і такий великий аналітичний документ. І так само потрібно, щоб ви не шкодували свого часу, виділяли фахівців, які будуть долучені до цих робочих груп, щоб ви там піднімали ці питання, щоб ви змістовно допомагали нашим переговорникам, підказували їм, на що саме треба звернути увагу, щоб ваша галузь як би від вступу в Євросоюз виграла, а не програма. Ми розуміємо, що такі ризики є, тому зараз саме час цим позайматись. Оце дві такі тези від мене. Дякую всім за участь у слуханнях.

ГАЙДУ О.В. Дякую, Дмитро Давидович.

Я від аграрного комітету також приєднуюсь до слів Дмитра Давидовича щодо всіх рекомендацій. Також я під протокол теж хочу додати деякі речі.

Те, про що я говорив спочатку свого виступу, ми плануємо звернутися від Верховної Ради України до Європейського Парламенту, також Європейської комісії, Ради Європейського Союзу і парламентів та урядів членів Європейського Союзу щодо продовження дії автономних торговельних заходів. А також те, про що сьогодні говорила Марія Миколаївна і Михайло Каренович, додати: "Посилення нашої роботи та комунікації членами Європарламенту та парламентів держав-членів Європейського Союзу, та роботи Кабміну щодо переговорів з Європейською комісією стосовно продовження застосування автономних торговельних заходів до перегляду і поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі відповідно до позитивного досвіду дії АТЗ у 2022 та 2024 роках".

Також великий блок збільшеної доданої вартості в структурі експорту. Про це сьогодні багато хто говорив, але, в принципі, кожний, хто про що сказав, ми додамо в цей блок.

Також підтримка не лише переробки, а й зберігання. Сьогодні про це, в принципі, практично ніхто нічого не говорив, але на багатьох наших виїзних комітетських слуханнях є позиція підтримувати і включати в програму кредитування "5-7-9" також будівництво овочесховищ. Це сьогодні теж дуже важливо для крупного аграрного бізнесу.

Також розвиток тваринництва. Про це сьогодні також багато говорили. І це також ми будемо включати у висновки. Більш розширено ми про це вже розпишемо з застосуванням тих висновків і тих доповідей, які були представниками асоціацій. Це все, що від аграрного сектору.

І я ще раз хочу подякувати всім, хто був долучений до, скажімо так, аналізу і написання цих стратегічних орієнтирів поглиблення торговельно-економічних відносин України з країнами Європейського Союзу, Федерацією роботодавців України і всіх асоціацій, які були долучені до цього. Сьогодні, дійсно, була така, на мій погляд, дуже позитивна дискусія між представниками уряду, парламенту, бізнесу і всіх, хто підготував цей документ. Ми фактично 3 години плідно попрацювали. Тому не буду гаяти ваш час.

Наші спільні комітетські слухання я оголошую закритими. І всім дякую за увагу. І до нових зустрічей. Всім дякую.