

СТЕНОГРАМА
ДРУГОГО ЗАСІДАННЯ РОБОЧОЇ ГРУПИ «УКРАЇНА - ЄС НА ШЛЯХУ ДО
РОЗШИРЕНОЇ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ» НАЦІОНАЛЬНОГО КОНВЕНТУ УКРАЇНИ
ЩОДО ЄС
09 ЧЕРВНЯ 2011 Р.

Андрій Єрмолаєв, директор Національного інституту стратегічних досліджень

Доброго дня шановні колеги. Ми розпочинаємо черговий захід у рамках Національного конвенту України щодо ЄС. Сьогоднішня тема є актуальною, важливою і водночас вразливою для України, оскільки мова йде про перспективи аграрного сектору України в європейській економіці за умови підготовки, підписання і початку роботи зони вільної торгівлі з ЄС.

Не секрет, що аграрний сектор України є на сьогодні недореформованою галуззю, яка потребує глибокої модернізації, і це питання охоплює як аспекти аграрної технології, аспекти земельних відносин, так і питання, пов'язані з формуванням сучасної інфраструктури аграрного ринку, посилення експортних можливостей, нового рівня і якості роботи з інвесторами, а головне, вирішення ключового питання забезпечення продовольчої безпеки в умовах загрози поглиблення глобальної продовольчої кризи.

Є надія, що вже з наступного року буде інтенсифіковано реформу земельних відносин, і цей напрям розглядається як один із каталізаторів розвитку аграрного сектору: за рахунок інвестицій, за рахунок формування внутрішнього аграрного ринку. Але головне - це поступове зменшення частки сировинного сегмента в аграрному секторі і збільшення кількості якісної продовольчої продукції з великою часткою доданої вартості.

Великого значення зараз набуває питання стандартизації і забезпечення європейських стандартів якості аграрної продукції. Це питання не лише унормування відповідної документації, формування правової бази, але це ще і питання формування платоспроможного внутрішнього ринку, оскільки не секрет, що населення, яке має низькі доходи нажаль формує попит на низькоякісну дешеву продукцію. Це впливає на експортно-імпортний аспект розвитку аграрної галузі, оскільки стимулює відкриття шляху для низькоякісної імпортової продукції, примушує орієнтуватися на це внутрішніх виробників. Тому тут є тісний зв'язок між ефективністю і високими темпами внутрішніх реформ, завдання яких - збільшити доходи населення, забезпечити робочі місця, відповідно забезпечити більш якісний попит на продовольчу продукцію.

Ми вважаємо, що надзвичайно актуальним є питання синхронізації внутрішніх економічних реформ та співпраці з ЄС, у разі підписання угоди про зону вільної торгівлі, і надзвичайно важливо розглядати відповідно аграрну політику у контексті поглибленої інтеграції України до європейського економічного простору.

Я з великим задоволенням передаю слово своїм колегам для презентації напрацювань, які вам представлені, і маю надію, що сьогоднішня дискусія дасть можливість напрацювати актуальні, своєчасні рекомендації для проведення ефективної аграрної політики. Дякую і запрошую до дискусії.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Колеги, наступне слово має Павло Клімкін. Він курує євроінтеграційний напрям у МЗС, і найостанніші новини про прогрес України у сфері євроінтеграції можна отримати саме від нього.

Павло Клімкін, Заступник Міністра закордонних справ України

Дуже дякую. По-перше, я хотів би привітати учасників сьогоднішнього зібрання. Тема, яку ми вибрали, є однією з найбільш цікавих. Колись ми вивчали досвід будь-яких переговорів по створенню зон вільної торгівлі по всьому світі. Більшість найскладніших проблем, і Валерій Тезійович (Пятницький, заступник міністра економічного розвитку і торгівлі України – ред.) це підтвердить, виникає навколо сільського господарства. Це пов'язане з тим, що саме ця сфера є найбільш чутливою, найбільш чутливою внутрішньо.

Сільськогосподарське лобі, або декілька лобі, які існують в різних країнах є найпотужнішими. Вони здатні достатньо ефективно впливати на внутрішню політику, причому як в ЄС, США, в інших країнах. Ситуація в цій сфері змінюється, але не змінюється концептуально. Достатньо подивитися на перебіг переговорів в рамках Дохійського раунду СОТ. Достатньо подивитися на дуже складні процеси в рамках спроб реформувати Спільну аграрну політику в ЄС. Дискусії з цього питання ведуться протягом багатьох років, але спільного бачення немає. І це питання є центральним для Європейського Союзу, який розпочав переговори наступної фінансової перспективи ЄС.

Поступово змінюється концептуальне підґрунтя, оскільки відбувається певний зсув ментальності від прямих субсидій до більшої уваги до сфери екології, до сфери просторового розвитку. Але цей процес є дуже просторовим, дуже чутливим і дуже різним для різних країн ЄС. Таким чином ми знаходимося в ситуації, коли сільське господарство, враховуючи, як вже сказав Андрій Васильович (Єрмолаєв – ред.), потенціал України, потенціал України який вже є значним і який може бути розвинутий у короткостроковій та насамперед середньостроковій перспективі є певним викликом для переговорів навколо створення ЗВТ і в цілому в контексті угоди про асоціацію.

Більше того, сама система як самі механізми Спільної сільськогосподарської політики ЄС, вони є такими, що дискусії, які сьогодні ведуться багато в чому приводять до того, що вступ нових великих країн (наприклад України або Туреччини) до складу ЄС значною мірою здатний і обов'язково змінить саму ідеологію Спільної сільськогосподарської політики ЄС. Тому це є одним з ключових викликів.

Другий момент пов'язаний з тим, що для нас угода про асоціацію і її частина, яка стосується зони вільної торгівлі, не є тільки блоком торговельних питань, для нас це є також питання інтеграції до Європейського Союзу. І насамперед економічною інтеграцією, що означає поступове розповсюдження на Україну 4 свобод: це рух товарів, послуг чи інвестицій та звичайно рух осіб. Це також означає, що ми поступово будемо інтегруватись в простір, в якому діє і буде діяти щонайменше в розумній перспективі, Спільна сільськогосподарська політика. Таким чином майбутня ЗВТ, щонайменше в сфері сільського господарства, за визначенням має бути і буде асиметричною. Про це Валерій Тезійович (Пятницький) скаже детально. І саме ця асиметричність створює додаткові виклики для досягнення ефективної домовленості.

Третій момент пов'язаний з тим, що майбутня Угода про асоціацію буде докорінно відрізнитися від угоди «Про партнерство та співробітництво». Ми будемо мати механізми, причому механізми прийняття юридично зобов'язуючих рішень в рамках майбутньої угоди. Зокрема таке рішення зможе приймати Рада асоціації. І це знову означає, що домовленості, які ми досягнемо не будуть статичними. Тобто з подальшим розвитком, з подальшим процесом адаптації законодавства ми будемо глибше інтегруватися до спільного ринку ЄС і використовувати свій потенціал.

Моя четверта теза полягає в тому, що я дуже часто певною мірою ставлюсь з іронією до тези, яка висловлюється багатьма представниками Європейського Союзу про те, що домовленості в рамках сільського господарства мають бути засновані на традиційних потоках. І цю тезу ви можете почути достатньо часто. Ідея майбутньої ЗВТ полягає як раз в можливості використання існуючого і майбутнього потенціалу. Якщо взяти певні дуже важливі сфери сільськогосподарського експорту, наприклад яловичину,

по певних позиціям ми майже нічого не експортуємо або зовсім нічого не експортуємо до ЄС, і це пов'язано з санітарними та фітосанітарними вимогами, а також багатьма іншими чинниками. І от саме це призводить до простої думки, що ми маємо ґрунтуватися на майбутніх домовленостях, а не на тому, що ми маємо сьогодні.

І моя п'ять теза полягає в тому, що в сфері сільського господарства ми маємо досягти комплексних домовленостей. Комплексних в якому сенсі? Ми маємо говорити одночасно про розміри тарифних квот, ми маємо говорити про відміну експортних субсидій, які діють в Європейському Союзі, ми маємо говорити про такі питання як державна допомога, ми маємо говорити про відміну так званих вхідних цін, оскільки українські овочі та фрукти не мають можливості ввійти на ринок ЄС з існуючим рівнем вхідних цін. Ми маємо говорити про захист географічних назв; це питання, яке є критичним для Європейського союзу, але має бути вирішене в загальному контексті.

Я впевнений, що таке комплексне рішення безумовно буде знайдене. Рішення, яке буде динамічним, а не статичним, рішення, яке буде зорієнтоване на майбутнє, рішення, яке враховуватиме потенціал ЄС, але насамперед майбутній потенціал України. Я завжди згадую, коли на початку 1990-их років на полицях європейських супермаркетів було дуже важко знайти продукти з центральних Європейських країн, наприклад польські, литовські чи інші - зараз такі полиці майже заповнені ними. І для мене, врешті решт, майбутнє ЗВТ і саме з певним прикладом і певною орієнтацією на сільське господарство полягає не тільки і може навіть не стільки в торгівлі, скільки в можливості інвестицій в тому числі і в українське сільське господарство і можливості радикально розширити і палітру і обсяги експорту української продукції на європейський ринок. Причому це стосується як традиційних сфер, так і абсолютно нових, я вже згадував м'ясо або інші подібні блоки, але також біологічно чисту продукцію, де теж Україна має не абиякий потенціал. Тому я бажаю учасникам сьогоднішнього засідання плідної і цікавої дискусії і вважаю, що це одна з тем, яка безумовно має залишатися на порядку денному.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Дуже вам дякую. Ми намагалися зібрати за нашим круглим столом всіх учасників, які зацікавлені у розвитку України, аграрної сфери України. Сподіваюсь одним із учасників є і Європейський союз, і тому я хочу передати слово представнику Європейського Союзу Урліке Хауер.

Урліке Хауер. Радник, Керівник відділу торгівлі та економіки Представництва Європейського Союзу в Україні

По-перше хочу подякувати Інституту за запрошення на цей круглий стіл. У вас є дуже цікава серія дискусій, для нас є привілеєм брати участь у Національному конвенті України щодо ЄС. Сьогоднішня тема впливу поглибленої зони вільної торгівлі на сільськогосподарський сектор України, можна приділити їй не один день, це надзвичайно важлива галузь, але я спробую обмежити свої зауваження ключовими питаннями. Звісно вони будуть додаватися до того, про що висловиться пан Пятницький стосовно перемовин у цій галузі. Хочу розпочати у своїй презентації щодо поглибленої ЗВТ з економічних переваг, які усі очікують для України. Усі незалежні експерти з економічних інститутів та політологи погоджуються з тим, що ЗВТ з ЄС призведе до значних вигід для України, в тому числі і у сільськогосподарському секторі. Я не є цинічною в цьому питанні, але я гадаю, що головна перевага для економіки України полягає не в доступі на ринок, це теж важливо, а головна перевага звісно походить від процесу реформ, якій підштовхується процесом (підготовки – ред..) глибокої ЗВТ в Україні. Цей процес призводить до регуляторного зближення, створення середовища, дружнього для бізнесу, що дуже

потрібно для України, це робить внесок до зменшення корупції та збільшення прозорості. Це питання дуже важливе для сільськогосподарського сектору України. Наскільки я пам'ятаю ситуацію з розділенням квот на експорт зерна, це було 10 місяців тому. Це був приклад як не повинно бути, і ми сподіваємось, що ЗВТ створить дисципліну, правила та прозору основу для політики, і таке більше не повториться.

Поліпшення інвестиційної привабливості країни, особливо важливе для агросектору, оскільки він залишається критично недофінансованим та вимагає технологічного та менеджерського оновлення. Я прочитала кілька днів тому, що врожаї в Україні, яка була житницею Центральної та Східної Європи, сьогодні врожаї становлять 30-40 % нижче, ніж в середньому в Європі. Це показує потенціал, який присутній, але також показує що треба зробити – забезпечення належних інвестицій в агросектор, які повинні поліпшити врожаї, додати вартість у різних галузях, таких як зерно, овочі та фрукти, поліпшити продуктивність та конкурентоспроможність. Також буде суттєва перевага для споживачів. Це менш очевидно, коли ви думаєте про ЗВТ та агросектор.

Чому це так? По-перше, тому, що це питання регуляторного зближення у сфері агробізнесу та виробництва харчових продуктів. Це означає для України покращення системи безпеки харчових продуктів і це також означає кращу якість харчових продуктів та безпеку для громадян України. У нас вже відбувається певна робота в секторі, ми не чекаємо ЗВТ особливо у сфері агросектору та харчової індустрії. Україна вже отримує допомогу Євросоюзу, щоб почати пристосуватися до стандартів ЄС у цій галузі. Це буде перевагою для споживачів, але і для торгівлі сільськогосподарською продукцією теж.

Харчі, що виробляються за межами ЄС та імпортуються до ЄС, мають вироблятися відповідно до спільних правил, які у нас є в ЄС. З того, що я розумію від експертів, які працюють з українськими партнерами, у галузі безпеки харчових продуктів система контролю за харчовими продуктами в Україні не змінювалась протягом останніх років і її треба модернізувати та гармонізувати з міжнародними практиками, стандартами ЄС щодо цього. Звісно це збільшить потенціал для торгівлі сільськогосподарськими та харчовими продуктами між Україною та ЄС. Я не буду згадувати питання доступу до ринків. Наприкінці потім я зроблю зауваження щодо цього. Це пізніше буде обговорюватися детальніше.

Процес модернізації в Україні вже почався, але він відбувається повільно через політичну боротьбу між зацікавленими сторонами та адміністрацією. Але ці реформи потребують політичної волі та зміни політичного підходу тому, що для укладання ЗВТ необхідно, щоб була така система, яка зможе поліпшити доступ на ринки. Я хочу згадати про дві важливі і складні сфери в сільськогосподарському секторі України, коли ми говоримо про ЗВТ. Одна - це розвиток ринків, і я скажу про це наприкінці, і друга, можливо найважча, це про захист географічних назв. І мій колега, який сидить поруч зі мною, він фахівець з цих питань (Пирожков Л.С., Директор департаменту співробітництва з Європейським Союзом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України – ред.). Він брав участь у переговорах. І географічні назви, це саме те, чому ЄС надає величезну вагу і це те, що ми вимагаємо від усіх наших торговельних партнерів, не тільки від України, і треба досягти згоди по цьому питанню. Про що ми тут говоримо? Це використання таких назв, як шампанське, коньяк, тощо і ми хотіли б, щоб ці назви були захищені і не використовувались за межами Євросоюзу, де вони виробляються. Ми маємо ці угоди зі всіма нашими торговими партнерами, і вони спокійно до цього ставляться. Крім того СОТ має саме таку позицію. Я мушу пояснити, що ми не збирається припинити випуск цієї продукції в Україні. Ми просто хочемо захистити деякі назви. Ми не втручаємось в виробництво, не вимагаємо припинити випуск цієї продукції, але ми тільки вимагаємо, щоб виробники перестали маркувати цю продукцію, як шампанське чи коньяк. Ми розуміємо, що це неможливо зробити за одну ніч. Це складний процес, але є те, що можна зробити і ми готові надати певну допомогу, певні ноу-хау як адміністрації, так і виробникам, для того щоб вони змогли створити свої успішні марки, розробити

маркетингові стратегії. І базуючись на колишньому досвіді ЄС [зауважу], що навіть той продукт чи та марка, яка з'являється врешті замість шампанського чи коньяку, вона має неабиякий успіх і приносить прибутки. Ми пропонуємо не тільки допомогу, ми розуміємо що для цього потрібно буде можливо багато років, про це можна домовлятися, але з рештою ми хочемо досягнути захисту оцих географічних назв.

Відомо про складності щодо доступу до ринків ЄС, а Україна не в тій позиції, щоб дуже боротися за доступ своєї продукції на європейський ринок. Але тим не менш, цей доступ має бути полегшений і ми мусимо більше відкрити свої ринки для українських виробників, щоб задовольнити їх сподівання. І ми досягли досить конструктивного етапу в переговорах і мені здається, що сторони зуміють знайти компроміси, щоб успішно довести переговори до потрібного кінця. Знов не хочу видатись цинічною, але попит на українську продукцію в основному існує не в ЄС, тому, що там попит більш менш задоволений. Мені здається, що в країнах Близького Сходу або східніше існує попит на українську продукцію, українське зерно. Але перш ніж Україна стане потужним виробником сільгосппродукції для цих регіонів, вона повинна перш за все збільшити продуктивність свого сільськогосподарського сектору, їй потрібно буде дуже багато інвестицій для модернізації сектору, і ЄС може сприяти цьому, але для цього треба змінити регуляторне середовище, а не тільки відкривати європейській ринок. Дякую.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Дуже дякую. Я хочу перейти до другої частини нашої роботи і декілька слів сказати про регламент. По-перше, це основні виступи співголів і доповідачів. Нажаль Анатолій Кирилович поїхав у відрядження, тому Валерій Тезійович буде [працювати] за двох. Виступи до 8 хвилин. У другій частині буде дискусія, і тоді зможуть виступити і поставити питання всі бажаючі. Ще хочу оголосити про одне виключення з цього регламенту. Після виступу Валерія Тезійовича я хочу надати всім можливість поставити короткі запитання і отримати короткі відповіді. Я вже казала, що вже сьогодні важкий день і ми очікуємо учасників, які поки що відсутні за нашим столом і вони під'їдуть пізніше. Тому я хочу передати слово Валерію Тезійовичу.

І ще два моменти, ми говоримо сьогодні про проблематику зони вільної торгівлі відносно аграрного комплексу, ми хочемо зафіксувати ризики і ми хочемо говорити про ті можливості, які відкриває ЗВТ для аграрного сектору. І головне, як ними можна скористатися. Я сподіваюсь ми вийдемо на рекомендації, які ми поширимо, оприлюднимо і можливо ці рекомендації стануть у нагоді, і Україна відійде від статусу експортера аграрної сировини і перейде до статусу експортера кінцевої продукції, як це робить ЄС. І ми будемо конкурувати на рівних. Тепер я прошу до слова Валерія Тезійовича.

Валерій Пятницькій, Співголова Робочої групи, Заступник міністра економічного розвитку і торгівлі України

Дякую, доброго дня шановні пані та панове. Перш за все я хочу подякувати Національному інституту стратегічних досліджень за ту роботу, яка ведеться в рамках цього проекту. Ті зусилля, які витрачаються для того, щоб дійсно привернути увагу до найбільш гострих питань переговорного процесу, і що головне, не тільки переговорного процесу, а і взагалі до розвитку економіки України якраз в контексті європейської інтеграції. Я думаю що ці дискусії не є витрачання часу, а своєрідний пошук тих шляхів, якими нам доведеться йти, визначення тих завдань, які нам доведеться вирішувати не тільки зараз, а і в найближчій перспективі 5-10 років.

Продовжуючи виступи моїх колег, які перед цим виступали, зокрема Павла Клімкіна я хочу сказати, що аграрний сектор в переговорному процесі є не просто

складним питанням і не тому, що нам так важко домовлятися з нашими європейськими колегами. А тому, що це надзвичайно чутливий сектор. В глобальному контексті він поєднує в собі питання (в цьому переговорному процесі), які пов'язані з енергетикою, тому що аграрний сектор все більше впливає на сферу енергетики, і на те, яким чином відбувається пошук альтернативи тим ресурсам, до яких ми звикли. Це питання безпеки і якості продукції, в першу чергу харчової продукції. Яскраві приклади останніх днів (мається на увазі спалах інфекційних захворювань в ЄС – ред.), які на сьогодні, на щастя нас ще не торкнулись, я думаю що в цьому контексті ми можемо завдячувати своїм колегам із департаменту Ветеринарній службі і іншим колегам, які опікуються безпекою продукції. Це те, що відбувається зараз в ЄС і дуже важко визначитися з тим, що насправді відбувається. І це теж частина переговорного процесу. Це питання захисту прав інтелектуальної власності, про це говорили: це, зокрема, географічні зазначення, але це більш широкий аспект. Це питання цінової політики, тієї цінової політики в глобальному контексті, вплив аграрного сектору, того що відбувається в аграрному секторі на зростання вартості продуктів харчування, їх доступність для населення не тільки в Україні і ЄС, а і в глобальному контексті. Це питання охорони довкілля, які також є частиною наших переговорів. Це питання внутрішньої підтримки, експортних субсидій, чи скажімо так, інших форм захисту внутрішнього ринку або окремих сегментів. Саме тому і кількість точок, гострих питань, які доводиться вирішувати в ході переговорного процесу і навколо нього, пов'язаних з сільським господарством, є настільки великою. Тому, що аграрний бізнес і аграрний сектор, порівняно з іншими, є доволі комплексним.

Серед традиційних питань, які завжди піднімаються, це питання доступу до ринку. Я хотів би сказати, що незважаючи на складнощі, що є, хотів би сказати, що переважна більшість сільськогосподарської продукції між сторонами буде пересуватись або одразу або через проміжок часу без обмежень, в першу чергу, без тарифних обмежень. Я згадав питання якості і безпечності продукції, в цьому контексті останні події показали, наскільки важливо наше співробітництво і наскільки важливо нам працювати в тому напрямку, щоб не тільки ми підвищували свої стандарти і вимоги, щоб цей процес став процесом співробітництва і комунікації. Ця ситуація - це яскравий приклад того, як недостатня, неточна інформація, інколи перекручена інформація, може вбивати бізнес, вбивати торгівлю навіть більше, ніж тарифні обмеження. Якщо з'являється інформація, умовно кажучи, про іспанські огірки, то ніхто не хоче купувати огірки. Можливо це відіб'ється не тільки на іспанських, а і на будь-яких інших огірках. Але я хотів би тут навести приклад зрілості наших колег, які займаються цим питанням. В Україні немає істерії навколо цього. Україна здійснює свої заходи контролю системно, планомірно і не створила жодних перешкод на сьогоднішній день для наших європейських колег. І тут я хотів би нагадати недавні події, які відбувались щодо нашої олії або щодо кормів для тварин, коли нібито було виявлено діоксин, нібито було виявлено органічні масла і тому подібне, і це також завдало шкоди. Тому тут повинна бути абсолютно серйозна взаємодія і ця угода повинна буди майданчиком цієї взаємодії, а не просто фіксацією загальних правил, по яким ми повинні діяти. Інакше все, про що ми домовимось, про доступ на ринок - це будуть більші квоти, це буде ще щось, не будуть діяти. Воно буде вбивати довіру, воно буде вбивати бізнес. І дуже чудові слова про необхідність модернізації, про необхідність підвищення продуктивності, урожайності може розбиватися от такими речами. Це урок і для наших європейських колег, і урок для нас.

Яким чином діють в тих або інших ситуаціях, ті або інші країни, ті або інші уряди, які досягли своєї зрілості? Я, відверто кажучи, коли почув від Ульріки [Хауер, представника ЄС – ред.] критику на адресу наших колег, я багато в чому не згоден. За 20 років, а я спостерігав цей процес якраз 20 років, тому, що ми вступали до Світової організації торгівлі і такої, якою була система 20 років тому, і такою, якою вона є - це абсолютно різні речі.

На сьогоднішній день, я думаю, що це абсолютно сучасна європейська система. Якби це було не так, то наступного дня було б заборонено розчерком пера імпорту всіх овочів, фруктів і т.п. Цього не відбувається і нам не треба за це вибачатися. Коли проти нас вводились обмеження, я не пам'ятаю, щоб перед нами хтось вибачався. Більш того, в Європі зараз кажуть про компенсацію тим, хто постраждав від неправдивої інформації. Свого часу, я думаю, нам таку компенсацію ніхто не надав би. Тому, якщо говорити про проблемні питання в переговорному процесі - це питання в першу чергу довіри, це питання прозорості, це питання передбачуваності. Незважаючи ні на що, можна говорити про багато речей, що нам треба підвищити продуктивність і так далі, ми з цим згодні, але питання доступу на ринок - це важливе питання. І нам не байдуже, які будуть квоти. Більше того, якщо говорити про традиційні потоки, про які згадав Павло Анатолійович [Клімкін - ред.], з яким він не погоджується, знаєте, можна з цим погодитись, якщо це традиційні потоки в глобальному масштабі. Якщо це традиційні потоки між Україною і ЄС, то через існування великої кількості перешкод вони були абсолютно неадекватні. І в тому, що робиться в Україні, в тому, що робиться в ЄС. В першу чергу це було дискримінаційно по відношенню до України, тому, що ми не мали і на сьогоднішній не маємо адекватного доступу на ринки ЄС. Я не беру приклади, коли це стосується зерна, коли це стосується олії, коли це стосується своєрідної монокультурності. Я не погоджуюся, що це абсолютно сировинні матеріали, я не кажу, що я великий фахівець в сільському господарстві, але для того, щоб виростити якісний врожай пшениці, це дуже складний технологічний процес, не менш складний ніж виробництво автомобілів. Чомусь завжди вважається, що пшениця це якась сировина, яку посадили, викопали з землі і продали. Якби все було б просто, то не казали б, що продуктивність у нас на 30-60 % менше від європейської. Очевидно щось недопрацьовуємо, очевидно технологія не досконала, очевидно над цим треба працювати. Але це не сировина.

Коли ми говоримо про проблеми, вони тут озвучувались, проблема доступу на ринок та проблема прозорості. Коли я кажу про глобальний процес, то завжди найбільш складним питанням є м'ясо (птиця, свинина, телятина і тому подібне). Дуже обмежені обсяги квот. Інколи нарікають на зернові і так далі, я можу відверто сказати - те що з'являється в пресі і те, що зараз обговорюється в рамках переговорного процесу, відрізняється в рази. Не можна казати, що ми суттєво не задоволені тим, що нам пропонується по зерну, тим, що пропонується по іншим питанням. Це вже обсяги, які є комерційно цікаві і з якими ми і далі працюємо і сподіваюсь, що вони будуть збільшуватися.

Але є такий приклад - м'ясо, м'ясна продукція - чутлива продукція. Ми усвідомлюємо, що якість, безпечність продукції - це те, що ми повинні підвищувати і ми над цим працюємо і я думаю, що ми досягнемо всіх найкращих стандартів. Вже сьогодні наші найкращі підприємства працюють за європейськими стандартами, технологіями, тому що це сегмент ринку, який швидко розвивається і де створюються фактично нові підприємства. Це найсучасніше, найновіше європейського рівня виробництво. Але поряд з цим можна навести інший приклад. ЄС веде переговори з нашими сусідами в рамах СОТ про кращий доступ на ринок, ніж є на сьогоднішній день. Іде розмова про обсяги квот на м'ясну продукцію в обсягах на порядок більше, ніж є у нас. Але в глобальному контексті це пряма конкуренція з нами тому, що ми працюємо на ринках СНД на сьогоднішній день в умовах вільної торгівлі. В рамках СОТ наші партнери добиваються кращих умов доступу на ці ринки, тобто ми стаємо прямими конкурентами. І це теж треба обговорювати, і ми на цьому наголошуємо на наших переговорах. Тому комплексність цих проблем, комплексність обговорень цих проблем не стане на заваді, щоб завершити переговорний процес в цьому році. Але це потребуватиме ще багатьох зусиль як з нашого боку, так і з боку наших європейських колег для того, щоб те, про що ми домовляємось стало не тільки основою для покращення, можливо часткового, торгівлі між нашими країнами, але щоб це стало основою для нашого розвитку.

Тільки заклики про модернізацію нам не допоможуть. Від ЄС ми чекаємо конкретних кроків, які б дійсно створили основу для нашої внутрішньої модернізації, які б дозволили залучити сюди більше інвестицій та підвищили урожайність. І в кінцевому рахунку це не означає, що ми якість загарбники, які загарбають європейський аграрний ринок і знищать його нанівець. Ми розуміємо, що сільськогосподарської продукції бракує в світі, ми розуміємо, що за рахунок збільшення виробництва, підвищення його якості в кінцевому рахунку ми будемо краще працювати і на ринках Азії, і на ринках Близького Сходу, і так далі.

Чому я попросив, щоб зараз були запитання, якщо є? Тому, що я зараз повертаюся [в Міністерство – ред.], ми зараз ведемо переговори с Сирією про укладання угоди про вільну торгівлю. Ми працюємо на всіх ринках, ми хочемо щоб наш бізнес, зокрема аграрний сектор, мав кращі умови скрізь, де нас чекають, де ми можемо працювати. Дякую за увагу.

Запитання до Ульріке Хауер, Алекс ЛІССІТСА Президент асоціації Українського клубу аграрного бізнесу

Пані Ульріко, Ви назвали декілька питань. І в своїй доповіді сказали, що ви не хочете бути цинічною, але це прозвучало дуже цинічно, як на мене, нажаль. Ви кажете про урожайність в Європі і в Україні. Так, різниця є. А ви дивились на виробничі витрати в Україні і в Європі? В Європі на гектар пшениці витрат іде 1000 євро в Україні – 150. Чому, тому що в Європі на гектар пшениці ви отримуєте 700 євро дотацій. Ви ж нас по зоні вільної торгівлі обмежуєте, не даєте можливостей. Правильно? Правильно! Цинічно? Цинічно! Друге питання, ви кажете про якість та безпечність продуктів харчування, от воно покращиться. Якщо воно 20 років не покращилось, то чому воно повинно покращитись завтра? А якщо і покращиться, то має бути стимул. Але якщо ви нам даєте квоту 15 чи 13 тис. тон м'яса птиці при загальному виробництві в Україні 800 тис. тон. І кажете, що ми маємо покращити стандарти, не даючи можливості і стимулу для виробників їх покращити. Якби ви сказали, що ви отримуєте квоту, наприклад через 5 років, 100 тис. тон, якщо ви будете відповідати всім стандартам якості, то ми б зрозуміли. Тоді ми б інвестувати гроші, тоді ми б залучили ваших колег, тощо. А давайте згадаємо 2008 рік, коли ми зайшли в СОТ, то ви ж завалили німецьким і польським м'ясом (400-500 тис. тон) всю Україну, чим в принципі зруйнували весь м'ясопереробний сектор. Виникає питання, де гарантія того, що не трапиться теж саме після підписання зони вільної торгівлі? Жодної гарантії нема. Ви розповідаєте про інші ринки, але ми прекрасно розуміємо, в сільському господарстві, що якщо ми підпишемо ЗВТ з ЄС і не отримаємо доступ тоді, а Прем'єр - міністр Росії Путін заявив, що будуть адекватні або неадекватні рішення Росії і Митного союзу щодо українських товарів, в тому числі і сільськогосподарського походження. То виникає питання, куди ж ми будемо його експортувати? Я вже не кажу про експорті субсидії на європейську продукцію. Ви їх застосовували, застосовуєте і збираєтесь застосовувати. А інше питання, ви від нас вимагаєте скасувати експортне мито на насіння соняшнику?

Урліке Хауер. Радник, Керівник відділу торгівлі та економіки Представництва Європейського Союзу в Україні

Моя відповідь буде короткою, адже я не зможу відповісти на всі пункти, які були підняті. По-перше я сказала, що не хочу бути цинічною, тому що я повністю усвідомлюю, що в Україні є багато потенціалу, багато очікувань щодо експорту сільськогосподарської продукції. По-друге, я розумію, я працюю досить давно в цій галузі, переговори щодо доступу для сільськогосподарської продукції - це складне завдання, я не хочу поглиблюватися, я розумію нашу позицію, я розумію, що Україна не єдина країна, яка

намагається отримати кращий доступ, і іноді очікування не справджуються. Я не хочу бути цинічною, я мала на увазі, що я не хочу створити враження, що я не розумію цю частину дискусії. Я гадаю, що ми маємо подивитись на інший бік монети, це питання поліпшення інвестиційного клімату. Я хочу повторювати те, що сказала до цього. Знову ж таки, я серйозно вважаю, що коли ви дивитесь на ринок зерна, на попит, що зростає, Україна може скористатись цим і цей попит буде і на інших ринках, не в ЄС. Я не кажу, що ринок ЄС не важливий ринок, але збільшення попиту відбуватиметься в інших місцях, коли Україна позиціонуватиме себе на цих ринках, вона отримає переваги, як і від кращого доступу до ЄС. Це можна обговорювати довгий час.

Що стосується харчової безпеки. Так, дійсно, це дорогий процес. Я не казала, що він має змінитися завтра. Це галузь, і Валерій Пятницький зможе сказати детальніше про це. Ми обговорюємо перехідні періоди, це не те, що станеться завтра. Але це не має значення, скільки на це піде часу, чи є у вас ЗВТ чи немає, якщо ви хочете експортувати продукти до ЄС, не зважаючи на квоти, не зважаючи на рівень тарифів, ви маєте дотримуватися стандартів. Це не змінює нічого. Що змінюється у ЗВТ – у вас може бути частина ринку вільна від митного збору. Знову ж таки, рішення щодо квот. Я розумію, що очікування з боку України є відмінними від того, що наразі обговорюється. Я не хочу обговорювати рівні квот на цьому засіданні. Ви знаєте, це остання карта з кожного боку перемовників. Треба зачекати до кінця переговорів, щоб побачити дійсні квоти, потім зробити їх оцінку. Я не хочу бути цинічною, це означає, що я знаю, що є певні речі у переговорах, які є політичними реаліями у ЄС, і я не можу коментувати обмеження з боку Російської Федерації. ЄС не відповідає за це. Дякую.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Дуже дякую. До Валерія Пятницького є питання від російського експерта, оцінки якого цитують ЗМІ, що ЗВТ з ЄС нібито знищить сільське господарство України. Я знаю, що переговорна команда має розрахунки щодо можливого впливу на економіку України від створення ЗВТ. Якщо можна було б декілька слів про це. Чи знищить, чи не знищить і взагалі, який може бути ефект і як він розраховується на сьогоднішній день? Наскільки він справдиться?

Валерій Пятницький, Співголова Робочої групи, Заступник міністра економічного розвитку і торгівлі України

Звичайно, про це можна говорити дуже багато, але говорити, що ЗВТ з ЄС знищить українське сільське господарство, я думаю що це абсолютна вигадка. За даними тих досліджень, які вже є, якраз сільське господарство виграє найбільше. І на сьогоднішній день чим більше спілкуєшся з колегами з різних підгалузей, тим більше розумієш, наскільки дійсно ці слова про потенціал не є балачками. Все більше підприємств присутні вже на різноманітних міжнародних біржах, починаючи з Варшавської і так далі і рухаються далі на захід, проходять з IPO, залучають великі ресурси. І це робиться не тому, що хочеться засвітитися на міжнародній арені, а саме тому, що цей сектор серйозно розвивається.

Прикладом цього є те, що в кризовий період тільки аграрний сектор продемонстрував і живучість, і здатність до розвитку. Я думаю, що і в майбутньому він буде розвиватися.

Якщо ми говоримо про угоду з ЄС, то ми маємо амбіції збільшення торгівлі не в останню чергу за рахунок сільськогосподарської продукції і переробленої сільськогосподарської продукції. Більше того, наше сільське господарство працює на сьогоднішній день в абсолютно конкурентних умовах. У нас досить невеликий митний

тариф, він є достатньо горизонтальним по різних секторам. На щастя, у нас є мінімум мінімум різноманітних тарифних квот, але тільки по цукру-сирцю, тому це теж не порушує різноманітні елементи. У нас застосовуються спеціальні захисні заходи і ми успішно витримуємо конкуренцію на власному ринку. У нас серйозно модернізувалась система контролю за якістю і безпечністю продукції, тому я не бачу явних загроз від того, що будемо мати від угоди про ЗВТ навіть в зв'язку з потенційною відміною експортних мит. Тому, що з одного боку це може дозволити і збільшити обсяги експорту тієї чи іншої продукції. З іншого, ми члени СОТ, ми маємо весь інструментарій. Я не буду називати номери статей тому, що самі по собі вони нічого не значать.

І ще одне питання, внутрішня підтримка. Той обсяг внутрішньої підтримки, який ми можемо надавати і той, який надається сьогодні, за нашою останньою нотифікацією до СОТ, величини практично не порівнювані. Ми можемо надавати втричі більше підтримки, ніж ми надаємо зараз. Це залежить від наших бюджетних ресурсів, я сподіваюсь, що вони будуть збільшуватися, і сільському господарству ми надамо більше підтримки.

Володимир Фесенко, Голова правління Центру прикладних політичних досліджень «Пента»

Пане Валерію, я від європейських дипломатів чув про те, що зараз ключова проблема в переговорах по ЗВТ - це енергетика. З вашого виступу я зрозумів, що залишаються проблемні питання і в аграрній сфері. Якщо не секрет, які ключові питання треба вирішити на завершальному етапі?

Валерій Пятницькій, Співголова Робочої групи, Заступник міністра економічного розвитку і торгівлі України

Це не секрет. Я про енергетику тут не говорю, тому що тут інша тема. В сільському господарстві перша проблема - доступ до ринку, це обсяги квот по тим чи іншим видам продукції. Я б не хотів би, щоб всі лякалися, що величезна кількість продукції обмежена якимись квотами. Абсолютно ні. Є деталізація до десятого знаку в митному тарифі, а є до четвертого там де фактично види продукції. Цих видів практично декілька. На сьогоднішній день найбільша дискусія іде по м'ясо-молочній продукції. По іншим напрямкам питання практично зрозумілі з обох сторін і ми виходимо на абсолютно збалансовані підходи. Більше того, з нашого боку ми не знижуємо все до нуля. Це відбувається по деяким видам продукції, це обмежена кількість продукції, це умовно кажучи 1-3 % від загальної кількості продукції. Більше того, ми на сьогоднішній день цю кількість лібералізації навіть збільшуємо, виходячи на домовленості нуль на нуль.

Кондитерська промисловість абсолютно конкурентоздатна. Ми домовились, що тут буде нуль на нуль. Це крок. Є пропозиція по сирах, нажалі ми не готові по всім видам. Але є ті сири, які підпадають під захист географічних зазначень, і ми домовляємось в цілому про цю систему, що будемо захищати географічні зазначення. Тому ми говоримо ОК, ми готові іти на лібералізацію по тим сирам, які на сьогодні захищаються географічними зазначеннями. Це дуже вузький сегмент, з одного боку, це не промислове, як правило, виробництво, але це унікальні вироби. За великим рахунком, якщо на нашому ринку буде 100 або 200 видів сирів з ЄС, то з точки зору споживача це розширює вибір.

Дуже важливий елемент – те, що говорилося про експортні субсидії, але це більш загальний контекст, тому що в Досі теж обговорюються експортні субсидії в тій частині, яка спотворює умови конкуренції. Сьогодні це вузький сегмент. На сьогоднішній день в ЄС діють фактично експортні субсидії в сфері м'ясного виробництва. І знову ж таки питання, нам дають обмежені обсяги квот, з іншого боку застосовуючи субсидії. То давайте якимось чином балансувати і знаходити отой варіант, який буде дозволяти нам конкурувати. Це саме стосується спеціальних захисних заходів. Ми їх не застосовуємо і

сподіваємось, що з боку ЄС їх не будуть застосовувати. І звичайно те, що згадувала колега – експортні мита. Дуже болюче питання для деяких наших виробників. У нас в аграрному ринку це 2 питання: експортне мито на насіння соняшнику і експортне мито на велику рогату худобу. Велика рогата худоба - це окреме питання тому, що, нажаль, структура цього тваринницького виробництва склалася так, що в великих товарних господарствах було завжди менше, ніж в приватних домогосподарствах. Зараз нібито ця структура змінюється і підвищується продуктивність. Інше питання, що там є похідне - це шкіра. Умовно кажучи, що велика рогата худоба - це не тільки молоко і м'ясо, а і шкіра. І в нас там теж є експортне мито, це теж опосередковано з цим пов'язано. Навколо цього і точиться питання.

Те, що стосується якості і безпечності продукції, те що стосується ветеринарних питань, фітосанітарних і т.д., там є тексти угод, які погоджені практично обома сторонами, де зрозуміло, що ми повинні робити, над чим працювати, для того, щоб досягти рівня, який є в Європі і для того, щоб з якогось моменту могли вільно експортувати ту або іншу продукцію. Зрозуміло, що ні м'ясо, ні молоко, якщо не буде відповідати певним стандартам, ні наша ветеринарна служба не пустить, ні європейська. Навіть якщо мита будуть нуль, навіть якщо не буде квот.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Прошу два кортиких питання.

Петро Калита, Президент Української асоціації якості

Ділова досконалість – головна ланка в ланцюгу всіх проблем конкурентоспроможності. Від рівня ділової досконалості залежить і якість, і безпека, і продуктивність, і соціальна відповідальність, і багато чого іншого. Українські компанії, і в тому числі в великій мірі в агросекторі, значно відстають від рівня досконалості в розвинених країнах. Чому про це питання не говорять, говорять про якість безпеку і контроль, і що треба робити, щоб ділова досконалість наших компаній значно зростала, щоб зменшувався розрив і ми мали якусь перспективу на ринку?

Валерій Пятницькій, Співголова Робочої групи, Заступник міністра економічного розвитку і торгівлі України

Про це довго можна говорити. Проте напряму до переговорного процесу це не відноситься. Те, що стосується ділової досконалості – це комплекс заходів. Якість, безпечність, застосування сучасних технологій не тільки в виробництві, а в управлінні і так далі. Це процес, в подальшому про це можна говорити, але зараз я не хотів би вдаватись в дискусії.

Олександр Балдинюк, Президент Асоціації «Укркондитерпром»

В мене питання до Валерія Пятницького і Ульріки Хауер. Ми вдячні вам за відстоювання наших інтересів на ниві кондитерської галузі. Ми знаємо про домовленості. Але все ж таки залишається невирішеним питання стосовно великого блоку крохмало-патикової галузі. Ті існуючі зараз специфічні мита по суті є заборонними для нашої продукції, і ми не постачаємо жодної тони до Європи, яка має такий величезний внутрішній ринок. І в мене питання до пані Ульріки, на чому ґрунтується позиція ЄС відносно крохмало-патикової продукції. Ми знаємо, що ємність ринку - 11 млн тон на рік. Для нас зараз мито до 500 євро за тону. Це в кілька разів перевищує вартість самого

продукту. При цьому ми у вас просимо безмитну квоту за нульовою ставкою на рівні 50-60 тон. Тобто менше ніж 1 %, десь пів відсотка ємності вашого ринку. Чому така непоступлива позиція ЄС з цього питання.

Валерій Пятницький, Співголова Робочої групи, Заступник міністра економічного розвитку і торгівлі України

Можна я відповім за Ульріку. Я хочу стати на її захист, Ульріка не веде переговори, тому, я думаю, що вона не буде відповідати, чому така а не інакша квота. Я хочу подякувати вам, вашу галузь я ставлю завжди в приклад, тому що ви самі прийшли і сказали, що вам потрібно. Не багато тих галузей, які самі прийшли і сказали, що їм потрібно, що відстоювати. Тому дійсно, ця секторальна ініціатива практично вся погоджена. Ті види продукції, про які ви кажете, ми над ними працюємо. Більше того, от ви називаєте цифри 500 євро і т.п. . На сьогоднішній день ми запропонували не тільки іти по шляху нульового мита на ті або інші обсяги. Ми запропонували, що це можуть бути інші величини мит на інші обсяги. Для вас мито в 100 %, я розумію, що воно заборонне. Мито в 10 % для вас дозволяє експортувати свою продукцію і бути присутнім на ринку і нарощувати це виробництво. З іншого боку, це дозволяє нашим партнерам забезпечувати той баланс, або той «статус кво», який склався на ринку не порушуючи суттєво умов конкуренції. Ми над цим працюємо. І тому я наголошую на тому, що те, що оприлюднимо і ті обсяги, про які ми говоримо, вони є надзвичайно приблизними.

Перше, з нульовими митами є домовленості які відрізняються в рази. Не з нульовими митами, я думаю, що будуть інші ще обсяги, які дозволяють нормально експортувати. Це не будуть заборонні мита. Над цим іде робота. Більше того, закладається динаміка. Умовно кажучи з наступного року чи з року, коли почне діяти угода це буде один обсяг, рок від року на ті або інші види продукції ці обсяги будуть зростати. Якщо є ініціативи від українських виробників про аналогічні нульові секторальні ініціативи, коли з одного і з іншого боку пропонуються нулі - ми готові це обговорювати і сьогодні. Процес переговорний не закритий, він не завершений. Поки не звершено все - не завершено нічого.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Дуже дякую. Я хочу передати слово Леоніду Петровичу Козаченку. У нас іде дуже хороша дискусія, тепер слово надається представникові бізнесу.

Леонід Козаченко, Голова Ради підприємців при Кабінеті Міністрів України

Дякую, для мене велика честь відкрити дискусію з боку бізнесу. Зараз проходить декілька заходів, які лежать в одній і тій самій площині, іде дискусія про перспективи європейської інтеграції, про зону вільної торгівлі і щойно я був на заході у Польському посольстві. Там була дуже цікава дискусія з поляками, що розповідали про свій досвід європейської інтеграції і дуже вдалий досвід, тому що у них валова продукція сільського господарства зросла в рази після приєднання. І вони на початку також дуже боялися нових умов господарювання. І з їхньої точки зору, там було багато дискримінації. Хоча вони сказали, що всі проблеми були вирішені тоді, коли в сільське господарство, і особливо, в харчову промисловість почали шаленими темпами надходити інвестиції. Що таке шалені темпи – це мільярди доларів щороку.

Я думаю, що можна говорити дуже багато з точки зору квот, розмірів, обмежень, і тут є над чим замислитись. З моєї точки зору є великі побоювання і певна дискримінація, тому це не треба залишати, над цим треба працювати. Я хотів би сказати дещо про інше,

про те що більш важливе, про те, що на думку поляків відіграло головну роль – це залучення інвестицій. Якщо вони будуть залучені в українське сільське господарство, то нам боятися перспективи немає чого, бо з нами не зможуть конкурувати: у нас є величезні переваги.

Якщо говорити про сільське господарство, про харчову промисловість, то ми робили певне моделювання того, в які напрями треба зробити інвестиції. Подивіться уважно на цей графік. Але подумайте через призму того, що я вам скажу. Ми за двадцять років отримали основний капітал іноземних інвестицій один мільярд доларів. За 20 років один мільярд, а тепер скорелюйте, скільки потрібно щоб отримати 60 мільярдів. Тепер помножте 60 на 20. Оце стільки років нам треба з вами чекати, поки ми зможемо реалізувати потенціал сільського господарства. На цьому можна поставити крапку і не виступати.

Але я спробую вкотре декілька слів сказати. Почну з цього. Це сезон минулого року: регулювання цін на пшеницю. Питання: чому не йдуть інвестиції в цю галузь? В зерновому господарстві ми можемо отримати 100 млн. тонн зерна, але для цього нам треба в рослинництво вкласти 25 млрд доларів. Ми можемо мати 100 млн, зараз стоїть завдання - 80. Це просте порівняння врожайності української і європейської, але якщо моделювати по-серйозному, по-науковому і враховувати всі особливості, не тільки арифметичне порівняння, то можна легко вийти на 100 млн, в основному враховуючи якість українських ґрунтів і дуже низький коефіцієнт реалізації генетичного потенціалу тих сортів, які ми використовуємо. Але на це є певні причини і для цього треба кошти. Так от, треба 100 млн тонн зерна і 25 млрд доларів. Якби це було в умовах Польщі, то вони вирішили це за 5 років дуже просто, а ми (60 помножить 20) за 1200 років. Так от, якби це сталось не за 1200 років, а за 10 років, що цілком реально. Приведу ще одну цифру. Минулого року в Бразилії в сільське господарство інвестували 22 млрд дол. У них 50 млн. гектарів ріллі і 48,4 в обробітку, якщо точно сказати. У нас в обробітку 34 млн га, співствні величини. Якби у нас була б така політика, як в Бразилії, то ми б отримали мінімум 15 млрд доларів. І стільки нам треба було б чекати щоб ми отримали 60? 60 розділити на 15, буде 4 роки. Так от, що відбувається?

Минулий сезон ми починаємо діяти в якій спосіб: боїмося інфляції, боїмося підвищення цін. І ми починаємо не з квот, ми просто даємо вказівку митниці, і вона зупиняє весь рух зерна публічно і на всіх каналах, заявляючи про те, що на всіх судах контрабанда, тому що написано зерно фуражне, а везуть другий та третій клас. Півтора місяці, сімнадцять кораблів - збитки більше ста мільйонів доларів. Жоден митник за це не покараний. Але після цього зразу вступають експортні квоти на зерно, які отримати було дуже важко. Але результат який? Ми маємо ось яку різницю в ціні і що це було для сільського господарства? Для сільського господарства це виливається в такі речі (слайд). От за 2008, 2009, 2010 рік ми взяли за три роки (це за даними головного агроному колгоспу, де я був головою колгоспу). Дуже високофаховий агроном, має 2 ордени Леніна. От так він живе, чому він дотує суспільство? - питання стоїть так. Оце 39,2 млрд - це втрати від заборони експорту зерна плюс за реалізацію ціни так званого цінового регулювання об'єктів цінового регулювання (у нас 42 види продовольства в ручному режимі регулюються державою - це 70 % всього продовольства). Що таке ручне регулювання, я тут не всіх знаю і чи зрозуміють, що таке ручне регулювання суб'єктів цінового регулювання. Це дозволено вам не більше 1 % у місяць підвищити ціну. Це, наприклад, хлібопекарній галузі 5 % рентабельності, дитяче харчування, у мене тут лист, звернулись тут 48 українських закладів які випускають дитяче харчування, кажуть половина з них зупиниться через 2 місяці від такої дії. Але це станеться не тому, що вони вже далі не мають запасу потужності, а тому, що поряд з цим для вітчизняних виробників існує такий режим регулювання, а на імпортну продукцію дитячого харчування такого режиму регулювання нема. Імпортна продукція надходить, а наші не можуть виробляти

тому, що в збитках. І отам в 39,2 млрд є також втрати сільського господарства і харчової промисловості від цінового регулювання.

Не хочу називати зараз, третя в Україні компанія по виробництву хліба в минулому році мала 29 млн гривень збитків. Він [керівник компанії – ред.] приходив до мене і питав, що зробити, облити себе бензином і спалити перед Кабінетом Міністрів України? Це є результат офіційної політики. Так от, 39,2 млрд - це втрати від заборони експорту зерна, від об'єктів цінового регулювання, неповернення ПДВ та інших дій по обмеженню ціни на внутрішньому ринку. І сюди ще включені податки, що сплатило сільське господарство державі. Тобто тут є офіційні витрати, які понесло сільське господарство на сплату податків і офіційні витрати, які понесло сільське господарство від отих дій. 15,9 млрд – це те, що держава повернула сільському господарству: це пільги по режиму оподаткування, ПДВ, що закумуляовано, і прямі дотації. 23,3 млрд. - це різниця. І таким чином за три роки буде 77, 4 млрд грн або 11,2 % від валової вартості продукції АПК. Це є та ціна, яку платить сільське господарство суспільству. Не в бюджет, тому що в мене була дискусія з заступником міністра фінансів, і він каже, що ви це ж в бюджет заплатили. А я кажу так, з цих 77, 4 млрд. частково в бюджет, а частково просто не отримали, втрачена вигода. Це є те, що сільське господарство платить суспільству.

Порівняйте аналогічно у Європейському Союзі 36 % у ціні є дотація (в США-18 % , в Японії – 60 %), а в нас - в протилежну сторону. Оце 1,1 млрд. грн. - це те, що треба було знайти, щоб стримати зростання ціни на хліб в минулому році. Але діючи в інший спосіб, відібрали 9,7, що було на 8,6 млрд більше.

Скажу, що те, що нас чекає. З 1 липня вступає в силу новий Податковий кодекс, в якому немає повернення ПДВ при експорті сільгосппродукції. Це втрата товаровиробників 12 млрд грн. І вступає (завтра Президент підпише) експортне мито на зерно - 6 млрд. І в поточному сезоні 18 млрд ми нарахували. Така політика ніколи нам не дасть можливості модернізувати своє сільське господарство і при умові вступу в режим вільної торгівлі з ЄС покладемо (...) свою галузь. Хтось буде радіти, але більшість людей буде сильно плакати. Давайте подумаємо ще раз. За 12 хвилин я не можу це викласти, але хто зрозумів, я дам детальне викладення по цим цифрам.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Дуже дякую, але детальні роз'яснення у нас у другій частині. Зараз я хочу передати слово Олегу Нів'євському, Керівнику Центру досліджень сільського господарства, продовольства та відновлювальних джерел енергії Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. Пан Олег буде говорити про реформи, Спільну аграрну політику ЄС, проте я його ще попросила сказати декілька слів про експортні мита на насіння соняшнику. Він досліджував цю тему і може дати фаховий коментар з цього питання.

Олег Нів'євський, Керівник Центру досліджень сільського господарства, продовольства та відновлювальних джерел енергії Інституту економічних досліджень та політичних консультацій

Важко не погодитися зі сказаним Леонідом Петровичем (Козаченком – ред.), але якщо індексувати ще втрати сільського господарства за 2008 р., 2009 р. на відсоткову ставку, то втрати будуть більше ніж 77 млрд. І я абсолютно згоден про шкідливість теперішньої політики в сільському господарстві, особливо в плані нестачі інвестицій, які зараз дуже потрібні для розвитку сільського господарства. В цьому плані, якщо подивитися на сільськогосподарську політику в ЄС, то вона абсолютно відрізняється від тієї, що була 20 років тому. Якщо раніше у 80-их, 70-их роках в основному фокусувалися

на цінній підтримці в ЄС, тобто відшкодовували різницю між світовою ціною і тією, що була всередині країни (ціна була значно вища ніж на світовому ринку).

Зараз протягом декількох років реформування аграрної політики, перейшли до підтримки саме доходів фермерів. Зараз в основному підтримують не ціну всередині ЄС, а здійснюють виплати на гектар (угідь – ред.). Це є пряма підтримка доходу виробника. І це суттєвий крок, який зміщує акценти в плані регулювання. І що очікують?

Вже зараз в Європейському Союзі ведуться дискусії про майбутню сільськогосподарську політику в ЄС. Дуже багато науковців і політиків виступають за те, щоб далі реформувати так звану єдину підтримку доходів фермерів. Тобто йдуть далі. Така підтримка була тимчасовою для того, щоб допомогти фермерам перейти на більш конкурентні засади здійснення своєї діяльності. Відомий професор Тангерман каже, що раніше була підтримка цінова, зараз підтримка доходів фермерів. А що буде далі? Далі пропонується підтримка на одиницю суспільних благ, таких як, наприклад, охорона навколишнього середовища, дослідження, наука, ті самі інвестиції в інфраструктуру. Те, про що зараз ведуться дискусії в європейській спільноті.

І ще один приклад, що потрібно брати з Європейського Союзу. Це те, про що неодноразово наголошував Леонід Петрович: стабільність, передбачуваність. Якщо в Європейському Союзі прийняли бюджет на 10 років (останній раз - приблизно прийняли бюджет в 2003 році), то він таким зберігається протягом цих 10 років. І неможливо так різко змінити діяльність в сільському господарстві, як це відбувається в нас: з сьогодні на завтра. Там все робиться не на рік і не на два, а все стабільно і передбачено. Можливо якісь кроки робляться неправильно, але це можна передбачити і завчасно себе підготувати. Таким чином, втрати будуть менші. Власне стабільність - це те, чого нам не вистачає.

В плані переговорів про зону вільної торгівлі Україна не матиме експортних мит на насіння соняшника. Якщо брати просто економічну складову цієї проблематики, то від таких рішень, звичайно, втратять переробними. Але, якщо казати в цілому для країни, то Україна, я думаю, від цього виграє. Ми робили розрахунки, хоча вони і 5 річної давності. Є таке поняття як оптимальний рівень ставки експортного мита, який розраховується на основі частки України в світовій торгівлі та еластичності пропозиції на світовому ринку. То за цими показниками недоречно говорити про оптимальне експортне мито, воно буде на рівня нуля.

Якщо ми говоримо про чесність та відкритість на сільськогосподарському ринку, то давайте будемо говорити про експортні мита на зернові культури. На насіння соняшнику ми маємо експортне мито, тобто кажемо, що це дуже добре, а про експортні мита на зернові культури - що це є? Одні кажуть, що це – вихід із ситуації, що склалася. Хто буде втрачати від експортних мит на зернові культури? В першу чергу - це фермери. І знову ж ми приходимо до того самого недобору інвестицій в сільське господарство, яке так конче необхідно для підвищення продуктивності та конкурентоспроможності в сільському господарстві. Дякую.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Дуже дякую, хочу попередити, що дискусія у другій частині і хочу передати слово Ірині Кобуті.

Ірина Кобута, Провідний науковий співробітник Інституту економіки і прогнозування НАН України

Продовжуючи дискусію, я б хотіла прокоментувати виступ п. Олега і сказати, що ті зміни в аграрній політиці ЄС в першу чергу відбуваються під впливом Доха-раунду

переговорів СОТ. Тобто Європейський Союз готує свою політику до того, щоб зменшити саме ті програми підтримки, які підпадають під скорочення, які по новим зобов'язанням за результатами Доха-раунду повинен буде скоротити. У нас в Україні своя ситуація. У нас не такі великі можливості фінансової підтримки сільського господарства, є свої зобов'язання. Ми вступили в СОТ, і в нас є обмеження щодо використання жовтих програм підтримки. І я хочу говорити сьогодні про ефективність цих програм тому, що, безперечно, угода про зону вільної торгівлі з ЄС - це подальша лібералізація доступу до внутрішнього ринку України.

Тут уже називалися багато уразливих продуктів, секторів, це свинина, молочна продукція. У нас збільшується імпорт і свинини, і вершкового масла, сухого молока. Але чому це відбувається? У нас майже однакові тарифи на пшеницю і свинину (однакова ставка імпортного тарифу 10 %), так само як і на насіння соняшнику та вершкового масла по 10 %. Але зерно і соняшник не везуть в Україну, бо ми є експортерами, а ціна низька порівняно зі світовою, а свинину і масло везуть, бо ціна висока. І саме за рахунок дефіциту цих товарів, і свинини, і молока на внутрішньому ринку, низький рівень тарифу робить привабливим ринок для імпортерів свинини та молока.

Але у держави є інструмент для покращення ситуації у цих секторах. Це, по-перше, бюджетне субсидування. Але тільки ефективне використання цього інструменту може дати очікуваний ефект: допомогти сектору протистояти збільшенню імпорту та посиленню конкуренції. Основні сектори, які актуальні для підтримки: свинина, яловичина, продукція молочної галузі і овочева продукція.

З основних пріоритетів підтримки для адаптації виділити можна п'ять. По-перше, це модернізація господарств та підприємств, які займаються вирощуванням молочної та м'ясної продукції. І ця модернізація повинна відбуватися, скажемо так, за євростандартами. Уряд уже почав працювати в цьому напрямку. В минулому році у нас була дотація на часткову компенсацію будівництва свинокомплексів у розмірі 350 млн, в цьому році також прогнозується виділення 500 млн на комплекси з виробництва комбікормів, на реконструкцію товарних ферм і будівництво нових тепличних комплексів. Але це потрібно робити також за євростандартами. Тому що, як свідчить польський досвід, наприклад, адаптація (виробництва – ред.) за євростандартами - з метою реалізації продукції на ринках країн-членів ЄС - одному переробному підприємству Польщі коштувала 30 млн дол. США

Ще один з важливих напрямів підтримки - це бюджетні дотації, які спрямовуються на часткову компенсацію матеріально-технічних ресурсів, тобто це прямий шлях до підвищення конкурентоспроможності, це зменшення виробничих витрат і витрат на збут продукції.

Третій напрям - це нарощення вітчизняного виробництва дефіцитної сировини: свинини і молока. Але ця програма, ці дотації повинні йти в комплексі із забезпеченням стабільності доходів сільгоспвиробників.

І останній напрям - це будівництво сховищ для зберігання овочів, картоплі і фруктів.

Окремо я ще хотіла зупинитися на програмі нарощення вітчизняного виробництва дефіцитної сировини, молока і свинини, в Україні. Справа в тому, що ті дотації, які виплачувалися в минулі роки, показали, що вони були неефективними. Я маю на увазі, перш за все дотацію, яку виплачували молокопереробні та м'ясопереробні підприємства за здану сировину сільськогосподарськими підприємствами молока і м'яса. І що відбувалося? Ця дотація існувала 13 років. За цей період з держбюджету було використано десь близько 13 млрд грн, а то може і більше. Але виробництво молока зменшилося з 18 млн т до 10 млн тонн, поголів'я корів було десь 5,5 млн, а зараз - 2,5 млн голів. Це говорить про те, що ця дотація була, можливо, зручною для гарантування постачання сировини на конкретні молокопереробні заводи, для прив'язки (постачальників – ред.), але вона не вирішила тієї проблеми, що існувала в галузі - поступове скорочення

поголів'я. Дотація, яка в цьому році запроваджена урядом, є також неефективною. Це 35 копійок доплати на кілограм молока і 1 грн. доплати на свинину. Ми проаналізували і побачили, що дотації, співвідношення до виручки від реалізації це 0,3 % по молоку і 0,1 % по м'ясу, а до ціни – це 10 %. Тобто ця дотація, а це передбачається близько 2 млрд грн державних коштів, знову буде виплачена неефективно.

Варто згадати радянські часи, коли хотіли наростити обсяги виробництва, то виплачували за приріст поголів'я, за приріст надоїв. І в принципі наші умови вступу до СОТ в межах 2 млрд грн для молока і м'яса жовтої скриньки дозволяють запровадити сильну, зі стимулюючим ефектом програму, щоб, наприклад, виплатити по 4000 дол. по 500 дол. на голову приросту в календарний рік за корів. І це дозволить в цих межах за півмільйона голів корів виплатити ці 2 млрд в рік. Скажемо, за 4-5 років це могло б набагато збільшити це поголів'я. Але в цьому субсидуванні нарощення обсягів молочної сировини є інша сторона. Коли нарощується виробництво, відповідно на внутрішньому ринку падає ціна. Це зупинить імпорт, бо ми наповнимо внутрішній ринок своєю продукцією. З іншої сторони, це будуть втрати для виробників. Тут держава повинна думати завчасно і в комплексі, як стабілізувати ці доходи. Ми знаємо, що в ЄС працювали довгий час і зараз цей механізм використовуються, працювали диференційні агенції. У нас в Україні є аграрний фонд, який покликаний бути ціновим регулятором на ринку. За останні роки фінансування цієї організації збільшується (минулі роки 2-3 млрд бюджетних коштів, а вже говорять, що 5 млрд). Але ми знаємо, що споживчі ціни зростають, тобто ефекту від роботи цієї агенції дуже мало, дуже неефективно вона працює. Не вистачає цінового моніторингу, немає балансів.

Я хочу ще раз наголосити на тому, що в Україні є інструменти в уряді, якими можна регулювати та підтримувати внутрішній ринок, протистояти зовнішній конкуренції. Це саме дотації, але вони повинні використовуватися ефективно.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Дякую. Я хотіла би передати слово Тамарі Осташко.

Тамара Осташко, Головний науковий співробітник Інституту економіки та прогнозування НАН України, член-кореспондент НАНУ

Я ще раз хочу наголосити на тих викликах для сільського господарства, які пов'язані із створенням зони вільної торгівлі з ЄС. І насамперед, такі виклики існують в силу того, що масштаби як виробництва, так і торгівлі України та ЄС відрізняються в десятки разів. ЄС є не тільки найбільшим чистим імпортером сільськогосподарської продукції, що створює можливості для сільського господарства України в плані експорту, але він є також найбільшим експортером сільськогосподарської продукції і забезпечує десь 42 % світового експорту та 44 % імпорту. Експортні можливості ЄС в 50 разів більші ніж можливості України. Крім того, рівень державної підтримки сільського господарства в Україні та рівень підтримки фермерів в ЄС відрізняються в рази. Відрізняється також рівень тарифного захисту. Найбільш захищеним в ЄС зараз є ринок молока та молочної продукції. Середній тариф склав в 2009 році 50 % (в Україні 12 % - для порівняння). Крім того, ключові ринки захищені тарифними квотами – це приблизно 15 % тарифних ліній, але це ключові позиції. Ринок захищений тарифними бар'єрами, високими нетарифними бар'єрами. Зокрема, якщо розглядати статистику звернень інших країн у Комітет із технічних бар'єрів у торгівлі, то 25 % всіх запитів щодо сільськогосподарської продукції стосуються саме встановлення технічних бар'єрів з боку ЄС.

ЄС захищає 24 % своїх тарифних ліній спеціальними захисними заходами, які Україна не має права використовувати. Але найбільш небезпечна така ситуація може

скластися для ринку м'ясо-молочної продукції, насамперед для ринку свинини. Ми знаємо, що після зниження митних тарифів за два роки після вступу в СОТ, частка імпоротної свинини у фонді споживання склала десь 30 %, і насамперед цей імпорт забезпечувався із Європейського Союзу. І це склалося тому, що тоді в ЄС застосовувалися експортні субсидії на свинину. І зараз, якщо подивитися на стан цінової конкуренції на цьому ринку в минулому році, то польська свинина коштувала десь на 24 % менше оптової ціни, ніж ціна зі складу виробника в Україні, що імпортувалася. Якщо буде встановлене 0 мито в рамках квоти, то автоматично ця квота вичерпається тому, що різниця у ціні складе вже 36 %. Крім того не слід забувати, що експортні можливості ЄС на ринку свинини дуже значні. Вони в 2,5 разу перевищують ємність внутрішнього ринку свинини України.

Наскільки нам відомо, нас трохи залучали до обговорення переговорних позицій, імпортна квота по свинині буде досить незначною. Але виникає питання по розподілу квоти. Це може бути корупційна квота, втішає тільки, що квота незначна, а отже і рівень корупції може бути незначний. Використання експортних субсидій в ЄС значно обмежує можливості наших виробників. Тут достатньо сказати, що за нашими розрахунками польська птиця утримується на нашому ринку тільки завдяки експортним субсидіям. Якби цього не було, не було субсидій, вона не змогла б конкурувати на нашому ринку. ЄС у будь-який момент може внести експортні субсидії на інші продукти, як це було, коли під час фінансової кризи ввели експортні субсидії на молоко та молочні продукти. І це також створює ризики для нашого сільського господарства в майбутньому.

Але якщо порівняти ці виклики і виклики, які існують для сільського господарства при створенні Митного союзу з Росією, Білорусією, Казахстаном, то можливо там виклики будуть більшими. Чи отримає там Україна можливості для розширення експорту своєї продукції? Можливо і отримає, але визначити це ми не можемо тому, що квоти на імпорту продукції між цими країнами змінюються кожний рік. Тобто кожний рік приймається політичне рішення. Це створює ситуацію невизначеності і знову таки залежності від політичних рішень для нашого сільськогосподарського експорту. Дякую за увагу.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Дуже вам дякую. Дійсно, виклики перед аграрним сектором стають дуже серйозні і Україна має максимально сконцентруватися на внутрішній політиці, і тут нам звичайно буде доречним досвід інших країн. Як інші країни захищали свої позиції на аграрному ринку, готуючись до інтеграції в ЄС? Я хочу надати слово Владиславу Лукасіку. Наша тема присвячена проблемам аграрного сектору і ми би хотіли від вас почути про досвід Польщі стосовно євроінтеграції і про те, яким чином Польська Республіка захищала свій ринок в процесі підготовки, відстоювання своїх позицій і взагалі які наслідки є для Польщі від спільного аграрного ринку з ЄС.

Владислав Лукасік. Голова Агентства сільськогосподарського ринку, Польща

Дякую за запрошення. Я приїхав у Київ з групою працівників Агентства сільськогосподарського ринку в Польщі. Але якщо є така можливість, я хочу представити свої погляди, інформацію щодо досвіду Польщі в процесі вступу до Європейського Союзу. Загалом можна сказати, що цей досвід охоплює період 20 років. Ми вступили в ЄС 7 років тому, але насправді початок підготовки до вступу почався в момент переломних реформ які відбувалися на переломі 1990 років. Власне тоді відбувся швидкий, раптовий перехід від центрально-планової економіки до ринкової. Тоді у 90-ті роки багато організацій, які займалися, наприклад, скупівлею та переробкою сільськогосподарських

продуктів та були державними та кооперативними, вони збанкрутували або були за крок до банкрутства.

Такий погляд, що вільний ринок вирішить всі проблеми не справився в жодній країні світу. І в Польщі він також не справився. І у 90-му році з'явилася термінова потреба у створенні організації, яка буде підтримувати аграрні підприємства. Таким чином було створено Агентство аграрного ринку, а трохи пізніше - Агентство реструктуризації та модернізації. У середині 90-х років було створено оптові ринки та сільськогосподарські біржі. Крім цього досить сильно було реформовано організації, що займалися фітосанітарними та ветеринарними справами. Це були ті інституційні зміни, що були необхідними і які дали можливість здійснювати інтервенційні дії на сільськогосподарському ринку та стабілізувати його. І створюючи ці організації, ми користувалися досвідом європейських країн, який ми отримували під час різноманітних зустрічей та візитів. Також створення цих організацій відбувалося за допомогою Світового банку, експерти якого в той час часто приїжджали в Польщу. І також в той час ми отримали допоміжні кошти. В перший раз це були кошти в рамках програми ФАР, а другий раз – у рамках програми АСЕ.

Самий початок переговорів, що стосувалися лібералізації польського ринку та інтеграції з ринком Євросоюзу, відбулися на початку 90-их років. І договір з Європейським Союзом, який відповідає договору про асоціативне членство, був підписаний наприкінці 91-го року. Повністю цей договір вступив у силу в 1996 році після ратифікації всіма країнами. І тоді вже виявилось, що договір, який мав би бути асиметричним, більше користі повинна була отримувати Польща. Але сталося не так. Не по кожному продукту Польща отримувала користь. Можна сказати, що частково причиною були і польські підприємці, що недостатньо швидко пристосувалися до правил роботи на європейському ринку. Але також деякі причини цього лежали і у регулятивних нормах. І тому власне вже в 1994 році почалися переговори щодо підписання Адаптивного протоколу. Для того, щоб змодифікувати умови попереднього Протоколу.

Також ми мали схожий Протокол у 2000 році, коли мала бути більш широка лібералізація. Однак ефект від всього цього не був для польського експорту надзвичайно добрим. Наприклад, у 2001-2002 роках ми мали негативне сальдо у півмільярда євро. Власне тоді, у переддень вступу в Європейський Союз, в Польщі панували великі побоювання, що поляки не витримають повної лібералізації і відкриття польського ринку для Євросоюзу, бо в Польщі значна кількість малих господарств, не всі мають достатньо капіталу. Але після нашого вступу ці побоювання, на щастя, не справдилися. Після вступу в ЄС наш експорт систематично та динамічно зростає. На сьогоднішній день позитивне сальдо торгівлі сільськогосподарськими продуктами становить десь 3 млрд євро. Тобто, експорт становить 13 млрд євро, а імпорт - приблизно 10 млрд євро. Головними споживачами нашої сільськогосподарської продукції є країни Західної Європи (80 % експорту іде в Західну Європу). Навіть значне падіння експорту сільськогосподарської продукції на східні ринки, головним чином у Росію, у 2005 р., не вплинуло на ситуацію з польським експортом.

Можна назвати кілька причин, чому польське сільське господарство добре розвивається. По-перше, ми дуже добре використали кошти, які були нам надані в рамках програми САПАРД (кошти, що були отримані перед вступом в ЄС). По-друге, кошти, що були отримані після вступу в ЄС в 2004-2006 роках, кошти були також повністю використані. Це були кошти направлені на інвестиції, інвестиції в сільське господарство, інфраструктуру на сільських територіях. Але це також були значні капіталовкладення в сільське господарство та споживчу галузь. Я хочу сказати про польську молочну промисловість. Польський молочний сектор є одним з найсучасніших секторів у світі, про що кажуть експерти з Західної Європи і США.

Повертаюся до проблем, пов'язаних з інтеграцією в ЄС. Можна сказати про деякі приклади, де ми не досить добре використали можливості, які мали. Але загалом вступ

Польщі до ЄС створив дуже добрі можливості для розвитку. Якщо наш досвід щодо окремих ринків у сільському господарстві чи будь-який інший досвід буде корисним Україні, ми готові поділитися.

Наше Агентство аграрного ринку є одним з двох агентств, яке має право виплачувати кошти, які нам надаються Європейським Союзом. І на практиці на протязі тих років що ми пройшли, ми маємо досить добрий досвід у інтерпретації та уведенні євросоюзних положень. Але одночасно хочу сказати, ми ще не увійшли у період рутини, при звичаяння та залишаємося у стані, коли можемо змінювати сільськогосподарську політику. І Польща знаходиться серед групи активних країн, якщо говорити про формування нової спільної сільськогосподарської політики. І ми активні на всіх рівнях. На найвищому політичному і на технічному рівні, на якому працює наше Агентство. І я хочу сказати, що частина з тих рішень, пропозицій які нам пропонували експерти, наприклад зі Світового Банку, Західної Європи були не до кінця добрими, не до кінця пристосованими до реалій, в яких знаходилась Польща – країна яка тільки вийшла з планової економіки. Деякі з рішень, які вийшли цих порад, ми потім були змушені змінювати і покращувати.

Я хочу сказати, що для того, щоб адаптація проходила краще, треба детально аналізувати кожний з ринків. Я ось дивлюсь на ринок зернових, дуже значний ринок, і хочу сказати, що на цьому ринку ми проходили сім етапів адаптації. Де, крім загального порівняння ринків, був графік адаптації, порівняння процедур та документів, які були необхідні, щоб застосувати положення ЄС. Також дуже важливим було створення інформаційної системи, а також, що є дуже важливе - це навчання працівників та питання (поширення – ред.) інформації. Закінчуючи, я хочу сказати, що ми бажаємо успіхів українським аграріям та українському сільському господарству. Світ потребує щоразу більше якісних і добрих продуктів харчування. І ми сподіваємося, що наше можливе співробітництво буде цьому сприяти.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Дуже вам дякую. Хочу попередити, що у нас є друга частина дискусії і хочу попередити, що вам можуть поставити запитання. Зараз передаю слово Кузнецову Геннадію Дмитровичу, який розкаже як Україна готується до реальної конкуренції з ЄС.

Геннадій Кузнецов, Директор Ліги виробників харчових продуктів

Доброго дня. Доповідь називається «Перспективи пришвидшення гармонізації українського харчового законодавства з європейським. Що необхідно зробити в першочерговому порядку». Все це стосується питань забезпечення безпечності харчових продуктів і інформування споживачів про їх властивості. Як вже казали, приблизно з 80 %, а може і більше товарів буде знятий тарифний бар'єр. Але ніхто не може сказати, як будуть зняті бар'єри стосовно вимог безпечності продукції. Отже, навіть якщо тарифні бар'єри і будуть зняті, залишається питання саме нетарифного регулювання, питання безпечності продукції, яка буде постачатися на європейський ринок. Однією з відмінностей угоди ЗВТ є те, що ця угода передбачатиме гармонізацію українського законодавства з європейським в окремо визначених сферах. І от саме сфера забезпечення безпечності харчових продуктів буде одна з них.

В перспективі якщо така гармонізація буде дійсно проведена - це означатиме, що санітарні заходи, які застосовуватимуться в Україні, будуть визнані як еквівалентні і це означатиме вільний доступ української продукції на європейський ринок. Ми проаналізували 8 звітів агенції ЄС, яка займається перевіркою діяльності контролюючих органів в країнах, що експортують продукцію в ЄС. І ось декілька загальних зауважень, які були зроблені у всіх цих звітах: це незадовільний рівень координації і контролю, що

здійснюється низкою контролюючих органів, недостатній рівень знань у офіційних інспекторів стосовно вимог законодавства ЄС щодо безпечності продовольчої продукції, неадекватний рівень впровадження операторами ринку системи ХАСП та програми контемінантів контролюючими органами, а також практично майже повна відсутність вимог законодавства щодо благополуччя тварин. Отже, якщо спробувати визначити основні моменти, які нам потрібно гармонізувати з європейським законодавством, то слід визначити такі, але це не повний перелік, а найбільш важливі моменти.

По-перше в Україні фактично відсутні будь-які вимоги щодо контролюючих органів, що є неадекватним у порівнянні з законодавством ЄС, де в останні 10 років дуже багато питань приділялось саме цій проблемі. Після всіх цих випадків з коров'ячим сказом, діоксином, в ЄС зрозуміли, що необхідно встановлювати вимоги не тільки для операторів ринку, а і до самих контролюючих органів. І саме от тут наведений регламент 882, який дуже багато встановив вимог стосовно того, як має працювати державна система контролю харчових продуктів.

Друге питання, дуже (тісно) пов'язане з першим – це створення або інтегрованої системи державних органів, або системи з одним контролюючим органом, тут коментар не потрібен.

Третє – приведення дуже великої кількості наших норм у відповідність з європейськими нормами.

Четверте – запровадження вимог щодо благополуччя тварин. За практикою підписання угод, подібних тій, що готується до підписання між ЄС та Україною, передбачається досить тривалий період ратифікації, а потім уведення в дію всіх положень. Але ж навіть якщо казати про 4-5 років, які у нас можуть піти на цю гармонізацію - це дуже амбітне питання. Тому, що коли говорять або порівнюють українське законодавство і європейське, то це як порівняння двох автомобілів. Мерседес і той автомобіль, що випускався на Запорізькому автозаводі. Вони схожі, у них є двигун, є кабіна, руль, всі елементи. Але дрібниці, а їх багато, відрізняють дуже суттєво один автомобіль від іншого. Так само і з європейським законодавством щодо безпечності харчових продуктів і інформування споживачів про їх властивості. Один приклад. Приблизно за останні 10 років в ЄС було прийнято приблизно 30 дуже суттєвих законодавчих актів, які суттєво змінили взагалі законодавче поле щодо безпечності харчових продуктів. У нас це декілька законодавчих актів, що не враховували зміни, що відбувалися в ЄС.

Тобто, якщо говорити про висновки – попереду велика робота. Для чиновників та парламенту – це внесення багатьох змін або прийняття нових законодавчих актів, якщо ми кажемо про цілі гармонізації українського харчового законодавства до європейського. Для виробників – це покращення гігієнічних умов виробництва та впровадження щонайменше системи управління безпечністю продукції на основі принципів ХАСП. Допомога держави виробникам, скоріше її не буде. Але ж тут питання інше. Ми можемо допомогти нашим виробникам, усуваючи ті вимоги, які не властиві законодавству ЄС. І тут можна робити дуже багато задля того, щоб зменшити фінансовий і адміністративний тиск на підприємства. Існують великі ризики, що ми не досягнемо цих результатів. Адже ж надія є, і ця надія покладена в Національному плані дій на 2011 рік. Це перший документ такого рівня, в якому дуже багато прописано питань щодо реформування в галузі забезпечення безпечності харчових продуктів і інформування споживачів про їх властивості. Він затверджений недавно, 27 квітня Указом Президента України. На даний час за цим Указом готується низка законодавчих актів, є цей перелік, він ще буде доповнюватися в наступному місяці і, сподіваюсь, що ми зрушимо цю гору з місця. Дуже вам дякую за увагу.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Дуже дякую. Зараз ми можемо перейти до дискусії. Регламент по дискусії - до 5 хвилин кожному виступаючому.

Степан Капшук, Генеральний директор Асоціації Укроліяпром

Я хотів би звернутись до Леоніда Козаченка зробити мораторій на внесення змін до того основного закону про якість і безпеку. Він, коли перший був, там була обов'язкова сертифікація. Геннадій Кузнецов сказав, що ми повинні зробити, але він не сказав, а що Європа повинна зробити, щоб поставляти нам сюди продукцію, бо вони найбільше зацікавлені постачати сюди продукцію. Ми 10 років гармонізували стандарти, а виявилось, що вони не обов'язкові. З стандартів прибираються показники безпеки. Ми розробили технічні регламенти, де хотіли передбачити цю планку, саме показників безпеки. Бо визначили в Європі, що головне не якісні показники, а те, що травить людей. Ми розробили технічні регламенти, де хотіли б визначити показники безпеки, і це не пройшло. Леонід Петрович, сідаймо за круглий стіл, відпрацюємо один документ, але нормальний, який би встановлював правила гри як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому.

А тепер про експортне мито на насіння соняшника. Олійно-жирова галузь – єдина в Україні, яка лідер по експорту соняшникової олії. Ми вже зараз виробляємо 2,5, а буде вироблено в цьому році 3,1 млн тонн, це більше ніж виробляли раніше в Радянському Союзі. У вас за 10 років виникло питання, по чому ця олія? Ціни завжди стабільні, нема ажіотажного попиту. І єдиний продукт - олію - українці їдять понад норми, 15,8, а норма 13,4. Це профіцитний ринок, ми олії виробляємо в 6-7 разів більше, ніж споживаємо. А зараз кажуть, давайте здамо. Якщо здамо, то це 50000 поповнить армію безробітних і це знищить галузь. Невже нам мало розвалу цукрової галузі, тваринництва? Єдина галузь, яка сьогодні показує приклад, що можна експортувати не тільки сировину, а олію в 89 країн світу.

Сьогодні спасіння України - це виробництво продовольства. Якби в Україні вироблялось в 6 разів більше м'яса, молока, цукру і так далі, ви представляєте яку б ми роль грали в світі. Всі прекрасно розуміють, що продовольство – це стратегічна зброя 21 сторіччя. І саме головне, щоб вона була своя і на цьому заробляли. Я дуже всім вдячний за підтримку. А щодо технічного регулювання, то якщо ми відкриємо ринки, то в Україну хлине весь непотріб, який повинен утилізуватися, це прострочені продукти харчування. Бо контролю нема ніякого. Ми повинні показати Європі, що ми цивілізована країна. І виставити такі правила гри в технічному регулюванні. Щоб поставити олію в Європу, треба три зразки в присутності санітарного лікаря відвезти в медстандарт, отримати сертифікат здоров'я. Я буду вимагати, щоб ветеринари на продукцію, яка поставляється в Україну теж вимагали сертифікат здоров'я, як і ветеринарні сертифікати. У нас «санфіни» 1989 року, ми їх не переглядали. Вони, якщо і будуть розроблені, то вони будуть не обов'язкові.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Дякую. Тут пролунало питання про те, як Україна може захистити власний ринок. У нас присутній Башинський Віталій Валентинович, чи не хочете ви розказати про свою царину і проте, чи готове ваше відомство захищати національний аграрний ринок.

Віталій Башинський, Заступник Голови Державного комітету ветеринарної медицини України - заступник Головного державного інспектора ветеринарної медицини України

Дякую за надану можливість сказати. На сьогоднішній день Указом Президента створена Держана ветеринарна та фітосанітарна служба, як орган, який повинен відповідати за якість та безпечність всієї харчової продукції, яка знаходиться на внутрішньодержавному обігу та буде спрямована на експорт. До цього ж обов'язково буде підніматиметься питання стосовно контролю всієї сировини та продукції тваринного та рослинного походження, яка буде використовуватись в середині держави та буде заходити по імпорту. І те, що наші колеги кажуть, що наші українські санфіни не обов'язкові до використання - це маячня. Обов'язкові. І саме за їх поняттями ми обов'язково вимагаємо всю продукцію, яка заходить тваринного походження. Тому що той статус, який Україна має по здоров'ю тварин, не дивлячись на те, що у нас немає деяких томів по Animal welfare, але стосовно Animal health, тобто здоров'я тварин, наші вимоги одні з найкращих в світі, і це говорить, що Україна вільна від повного переліку захворювань списку МЕВ.

Тому ми не можемо сказати, що працюємо або погано, або гірше, ніж наші колеги, наприклад з Польщі, з Бельгії, з Німеччини. Ми зустрічаємось з ними на сесіях Міжнародного Епізоотичного Бюро, і та структура, яка є на сьогоднішній день державною ветеринарною службою України є не найгіршою. І це визнано Президентом Белевим, який безпосередньо керує цією організацією в Європейській частині. На сьогоднішній день служба до кінця не сформована, і я не можу сказати за повний перелік продукції, яку ми можемо контролювати, тому що на сьогоднішній день це продукція тваринного походження.

Те, що планується створити, на жаль, на сьогоднішній день не відомо і мені, як заступнику голови Деркомветмедицини. Тому, що нема самого механізму передачі деяких повноважень, нема кваліфікованого персоналу, який міг би це здійснювати на базі основної служби. Тому розглядаються питання на робочих групах стосовно делегування деяких повноважень Санітарно-епідеміологічної служби, яка знає, яким чином це зробити. Або сформувані єдиний компетентний орган з повною передаючою персоналу та досвіду, напрацьованих реєстрів і так далі. Це досить складне питання на сьогоднішній день, яке без політичного рішення прийнято не буде. Однозначно це (питання) повинно бути вирішене як на рівні виробників, так і законодавців, які повинні розуміти, що ми залежимо одне від іншого. І в обов'язковому порядку ми сподіваємось на тих виробників, які персонально і відповідально підійшли до свого виробництва. Такі виробники в Україні є.

І якщо ми сьогодні говоримо про стандарти то, як казав пан Калита, то на сьогоднішній день конкурентне середовище стоїть вже над стандартами. Тобто якщо ми відповідаємо стандартам, то це той мінімальний рівень, який дозволяє нам виробляти ту чи іншу продукцію. Якщо ми хочемо конкурувати з цією продукцією, ми повинні створювати свої галузеві, внутрішні стандарти, які дійсно є дорадчого характеру, але саме вони виводять нашу продукцію на той рівень, коли будь-хто з споживачів може сказати – так, ця торгова марка достойна бути на прилавку магазинів в моїй країні. І це вже на рівні міждержавної реалізації і торгівлі.

Є дуже велика кількість питань, до яких нам потрібно пристосовуватись, вдосконалюватись, і це не одного року справа. Але те, що ми вміємо - це робимо швидко, доводить і СОТ, яка не зовсім була впевнена в тому, чи справиться Україна з поставленими завданнями, і ті ж самі інспектори місії ФВО, які приїжджають до нас і кажуть, що Україні потрібно ще 5-6 років, а на наступну місію вже роблять висновок, що задоволені на 90 % вжитими нами заходами. Ще я повинен запевнити наших вітчизняних споживачів, що в першу чергу в нашій особі ви повинні бачити не ворогів, які приходять з інспекційними перевітками до вас, а орган, який буде гарантувати безпечність вашої сировини на міжнародних ринках. І якщо дійсно, як сказав колега, наші виробники будуть

виробляти в 6 разів більше цієї продукції, ніж ми можемо спожити, то саме в такому органі, який зможе гарантувати безпечність цієї продукції на міжнародному ринку, буде сконцентрований основний сенс цих реформ.

Реформа запущена, фінансування системи, вдосконалення парку лабораторного обладнання, навчання персоналу і оплата їх труда. Не дивлячись на те, що ми персонал навчаємо швидко, але його одразу перекупають виробники, ставлять на чолі управлінь, ділянок, навіть заводів. Нам приходится знову перевчати персонал, тому що ми його не можемо втримати на 2000 гривень. Це проблема більш глобальна і повинна вирішуватись не на рівні Державної ветеринарної служби. Якщо ми хочемо стати європейською державою, ми повинні мати європейський стиль мислення. І якщо рішення приймається, воно повинно бути логічним і доведено до кінця. Дякую за увагу.

Олег Нів'євський, Керівник Центру досліджень сільського господарства, продовольства та відновлювальних джерел енергії Інституту економічних досліджень та політичних консультацій

В мене два коментаря. Перший до пана Владіслава Лукасіка. На початку свого виступу він сказав, що в принципі ліберальна економіка чи торгівля не мала позитивних прикладів в історії. Я дозволю не погодитися з цим висловом. Якщо ви подивитесь на «золоту еру» розвитку сільського господарства, це 18, перша декада 19 сторіччя до початку війн. Це була майже ліберальна торгівля. І подивіться на темпи зростання торгівлі сільськогосподарської продукції і порівняйте її з теперішнім часом.

Другий коментар хотів би адресувати пану Степану Капшуку. Так, олійна галузь це те, чим можна пишатися Україні, одна з небагатьох. І диву даєшся, як в таких умовах галузь може розвиватися такими темпами і займати таке місце в світовій торгівлі. В мене питання до вас, як представника галузі, що важливіше, відміна експортних мит чи скасування в процесі утворення ЗВТ, чи створення передбачуваної, прогнозованої, стабільної аграрної політики в Україні. Якщо покласти на шальки терезів, що буде більш важливе?

Степан Капшук, Генеральний директор Асоціації Укроліапром

Якщо коротко, то це робота 50000 працівників, збереження робочих місць. А мито - це політика інвестицій, інновацій, це політика розвитку. Ми навіть на фоні кризи створюємо по 5000 робочих місць щороку за рахунок модернізації і будівництва нових заводів. Ми ще впроваджуємо енергозберігаючі технології. На сьогодні ми зовсім не залежимо від цін на газ. Ми використовуємо лушпиння, і поляки купують у нас пілети, які як альтернативу палива, використовують у себе. Мабуть скоро ми не будемо продавати тому, що десь 120 доларів США стоїть тонна пілет, дві тони це 1000 кубометрів газу. Ми в Польщу поставили в минулому році близько 400 000 пілет. Це 200 млн. кубометрів газу. Загалом мито – це політика розвитку. Знаття мита – це знищення, повернення до тих позицій, які були до цього.

Петро Калита, Президент Української асоціації якості

Мені було несподівано почути, що один з керівників Державного комітету Ветеринарної медицини розуміє, що боротьба іде понад стандартами і я дякую за підтримку. Ми говоримо весь час про безпеку, про якість, про стандарти, про нагляд, про контроль, про те, як не пустити... В світі не про це говорять. Це не є конкурентоспроможність. Стандарти - це компроміс між просунутими і тими, хто низько знаходяться. Ті країни, які не доходять до стандартів, вони або гинуть, або мають дотягуватися. Але ті, що вище, країни, компанії, вони не знижуються, не спускаються до

стандартів, вони борються на рівні понад стандартами. На всіх нема попиту, попит менше ніж пропозиція. І ми маємо розуміти, що безумовно маємо забезпечувати відповідність по якості і безпеці стандартам, але не там наша конкурентоспроможність, а вище. Ми ідемо по давно пройденим слідам. Це безвихідь.

В світі вже давно роблять акцент не на продукції, а на організаціях. Вони кажуть - ми не яйцями займаємось, а курми. Бо яєць стільки, що всі не проконтролюєш і вони всі різні, а якщо здорова курка, то вона несе яйце одне в одне, і не треба перевіряти. Борються понад стандартами. Борються за досконалість організації. Але як і в продукції, так і в досконалості організації стандарти, наприклад, на менеджмент, є компроміс між сильними і слабкими. Коли ми говоримо про впровадження ХАСП - безумовно треба впроваджувати. Коли ми кажемо про впровадження ІСО 9000 - безумовно треба впроваджувати. Але то не є ще конкурентоспроможність, щоб ми достатньо показали себе на ринку. Треба розуміти, що тих, хто відповідають стандартам по системам менеджменту дуже багато. Але Україна відстає від Китаю на душу населення по системам менеджменту у 3,5 разу і від Італії - понад на 40 разів. Це при тому, що експерти кажуть, що не більше 20 % - це працюючі системи, все інше - фальсифікат. Але сьогодні світ і кращі компанії існують по значно вищим системам. Вони по-серйозному говорять про сталий розвиток, про соціальну відповідальність. Але це неможливо без вдосконалення, і компанії постійно вдосконалюються понад стандартами. Є світові концепції досконалості, які визнані найкращими в світі, є моделі, які дозволяють порівняти будь-яку організацію. І є мотивація для того, щоб вдосконалюватися. І коли компанія вдосконалюється, а тут є багатий досвід, і в тому числі є багатий досвід і в Україні, то вона вирішує питання безпеки, якості, конкуренції, вона стає значно краще по продуктивності, по собівартості. Це головна ланка, проте ми про це не говоримо. Куди ми хочемо іти? Нам давно вже треба було прийти в СОТ, але треба було готуватися. Нам треба приходити на ринок ЄС як і на всі ринки, але треба готуватися. А готуватися треба - не ті кроки пройти, які вже давно пройдені всіма, а зрозуміти де найкраще, і куди треба орієнтувати людей. І треба зрозуміти, що поки ми не почнемо говорити про досконалість, про безперервність вдосконалення. Поки ми не зробимо вдосконалення організацій престижним - ми нічого не досягнемо. Два тижні тому пройшов в Києві «7 Всеукраїнський з'їзд якості», на якому розглядали всі питання і безпеки, і технічного регулювання, і якості, і захисту споживачів, але найголовніше - це було соціальна відповідальність для сталого розвитку і безперервне вдосконалення. І поки в країні не будуть створені умови, щоб всі хотіли, весь зріз господарюючих суб'єктів захотів вдосконалюватися, ми будемо говорити, будемо щось робити, але завжди будемо пасти задніх. Дякую.

Ірина Кобута, Провідний науковий співробітник Інституту економіки і прогнозування НАН України

Справа в тому, що по суті конкурентоспроможність продукту визначить кінцевий споживач – ми з вами, тут, на українському ринку. Буде залежати від того, що вибере український споживач, візьме з полиці - європейській чи українській йогурт. Ми повинні доводити європейцям, що у нас якісна система контролю за якістю продукції, але в першу чергу ми повинні це довести українському споживачу. Український споживач взагалі не має ніякої інформації. Ми чуємо нарікання від бізнесу, багато перевірок, платежів і т.п. Ветеринарна, санітарна, фітосанітарна служба – пояснить українському споживачу шляхом інформаційних компаній – яку роль ви граєте в забезпеченні якості і безпеки кінцевого продукту, простому споживачу. Це те, чого не вистачає. Приходиш на ринок і боїшся купувати курку. Кожен ринок повинен мати інформацію – тут працює лабораторія, акредитована там-то, там-то, вона проводить такі-то аналізи. Наш споживач не має такої інформації, а це важливий елемент конкурентоспроможності ринку.

Віталій Башинський, Заступник Голови Державного комітету ветеринарної медицини України - заступник Головного державного інспектора ветеринарної медицини України

Справді вся ця інформація є. Тільки європейський споживач шукає цю інформацію, а нашому споживачу цікаво саме те, хто збере ці сливки з інформації і видасть в ЗМІ. На сьогоднішній день наша служба всю ту інформацію, яка стосується критичних ситуацій, викладає на сайтах, викладає у ЗМІ. Я розумію, що цього не достатньо, але всі вимоги, які на сьогоднішній день є до лабораторій ветеринарно - санітарної експертизи, прописані в законах, постановах, порядок відбору зразків є в постановах, які є у вільному доступі на сайті Верховної Ради. Ці всі законодавчі акти, вони врегульовані і викладені. В деяких моментах вони не досконалі. Не цей період таких документів, після того як прийняті положення про служби, дуже багато. Це 19 профільних законів і більше 1000 постанов, які потребують приведення у відповідність до положень. Це дуже складна робота.

Я погоджуюсь, що наш споживач повинен отримувати більше цієї інформації і він отримуватиме більше інформації. Коли система змінюється, людям стає цікаво, яким чином це відбувається, де, хто за це буде відповідати і яким чином це буде проводитись – в державних або приватних лабораторіях. А чи можна довіряти приватним лабораторіям, а яким чином держава буде уповноважувати ці лабораторії. Сама цікавість дозволяє нам вдосконалювати ці процедури. Вони є застарілими, ще з часів СРСР. Але не все там було погано. Давайте глянемо сьогодні на приклад Німеччини. Там зменшили тиск на бізнес, і ми маємо другу проблему за рік. Тому треба залишити найкраще з часів СРСР, а у питаннях вдосконалення роботи з бізнесом взяти ті приклади, які є у ЄС.

Тиск на нашого бізнесмена треба зменшити, але він повинен зрозуміти, що якщо від нього менше вимагають на стадії виробництва, то він повинен зрозуміти, що на ньому більша відповідальність за те, як він це робить. Якщо зараз за отруєння дітей відповідає головний санітарний лікар, то повинен відповідати і керівник підприємства. Саме про це зараз йдеться і вся ця реформа базується на 3-х основних принципах: відповідальність виробника, зменшення тиску на бізнес (до речі, він буде колосально зменшений) і принцип, який поєднує ці дві частини – це державна гарантія, а не забезпечення. Забезпечувати повинен виробник, а ми, як держава, повинні гарантувати, що наш виробник в комфортних умовах здатен це робити. І звісно, інформування споживача - це дуже важливо. І як казав колега Кузнецов, коли європейське законодавство вдосконалювалося, взагалі велика кількість вертикального законодавства була відмінена і замінена регламентами про маркування. Споживач повинен сам обирати, що він хоче отримати. Наш споживач коли бере з полки товар він не дуже вчитується в те, що там написано. Ми не звикли. Коли ми жили в СРСР ми були впевнені, що живемо в кращій країні світу, у нас взагалі не могло бути прецеденту, щоб ми купили неякісний товар. А щоб з цим товаром звернутись до суду і виграти в державній установі спір проти держави – це був нонсенс. Але зараз такі прецеденти є, і тому потрібно читати ту інформацію, яка є на упаковці. У нас з'являються сметанкові продукти, м'ясовмісні ковбаси. Це цікавий нюанс. Але якщо вона коштує 8 гр. за кг., а бабця не може купити дорожчу, то вона повинна мати право купити ковбасу, в якій немає м'яса. Хай вона буде називатися по-іншому. Це більш глибоке питання. Попит формує споживач, і те, що казав Валерій Тезійович, чому у нас є імпорт низькосортної продукції, ми не говоримо за небезпечну (продукцію), тому, що у нас є попит.

ЄС захистив себе яким чином? М'ясо механічного обвалювання взагалі не може заходити по імпорту, бо в нього нема сертифікату. Назва є, сертифікату нема. Якщо нема сертифікату, він не може бути ввезений, тому що немає зразка, супровідного документа, по якому його можна було б ввезти. Його дозволяється використовувати на більше ніж 10 % ніж ти його виробляєш і тільки власного виробництва, тому його надлишок повинен кудись діватись. В Україні у нас нема заборони м'яса механічного обвалювання. Але якщо

ми його і заборонимо, то уявляєте скільки коштуватиме ковбаса в магазині. Мінімальна ціна в 80 гр. за кг. – це буде шквал емоцій від наших споживачів. Це важко врегулювати і зрозуміти. Тому, що все що відбувається, повинно іти крок за кроком. Головне - знати мету куди ми хочемо прийти. Дякую вам.

Олександр Балдинюк, Президент Асоціації «Укркондитерпром»

Я не буду таким емоційним як Петро Якович (Калита – ред.), але підтримую, пане Віталій (Башинський – ред.), вашу тезу про те, що треба зменшити навантаження на бізнес. Нажаль ми переконалися в тому, що збільшення дозвільних документів майже не впливає на якість продукції, але збільшує корупційне навантаження на бізнес організацій. В нашій галузі немає проблем зі стандартами, оскільки галузь дуже конкурентна, іде боротьба буквально за кожен копійку, і конкуренти самостійно замовляють перевірку виробів колег по цеху. Якщо щось виявляється не так, то вони безпосередньо мають можливість інформувати громадськість через статті, які роблять незалежні експерти. Тут є дуже непоганий внутрішньоцеховий контроль, тому ми перевершили стандарти, які є в Україні. Не галузь підтягуємо до стандартів, а стандарти до галузі. Але ця ситуація викликає занепокоєння. Тому що процедура затвердження стандартів у нас не зовсім досконала. Наприклад, два провідних державних стандарти, які стосуються виробництва цукерок і печива, після того як технічний комітет спільно з представниками галузі і державних установ і відомств розробив ці стандарти, третій рік знаходяться на затвердженні, вісім останніх місяців вони проходять літературне редагування. І ніякої відповідальності ніхто не несе. На останньому техкомітеті було прийняте рішення уже розробити зміни до стандарту, який і не вийшов. Купується найновіше обладнання, яке тільки є в світі для нашої кондитерської галузі, закуповується сировина в провідних країнах надзвичайно високої якості. Беззаперечність відповідності стандартам. Всі об'єкти пройшли складний процес на відповідність сучасним стандартам безпеки. ХАСП - це не є завданням завтрашнього дня, це вчорашній або сьогоднішній день. Це - як вхідний квиток на ринок, в тому числі ЄС. Але коли підприємства не можуть використовувати держстандарти тому, що держава не забезпечує, відповідно до своєї компетенції цей блок, це викликає занепокоєння.

Другий аспект, дуже важливий. Пан Геннадій зробив чудову презентацію, де один слайд був присвячений Національній програмі, підписаній Президентом України. Уже другий рік в МОЗ України проходить процедура прийняття санітарних норм і правил відносно ароматизаторів. В цій програмі кінцевий термін зазначено - квітень цього року. На момент виходу вона вже застаріла. А ситуація зі СНППом на ароматизатори так і не рухається. І винних в МОЗ ми знайти не можемо. Це дуже важливо, тому що до цього часу ця сфера не досконала регулюється. Другий аспект - бізнес фактично відсторонений від якогось ефективного процесу консультацій і узгодження. Те, що називається публічним обговоренням, у нас формалізується. Бізнес має дуже вагомий точку зору, практично апробовану під час виробничих процесів, продажу та налагодження експорту цього товару. Я думаю тут теж треба враховувати позицію національних виробників.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Дякую, ви кажете, що не можете добитися правди у Держспоживстандарті, а ми не можемо запросити їх на наші заходи.

Олександр Балдинюк, Президент Асоціації «Укркондитерпром»

У нас є приклади вдалої співпраці з Держспоживстандартом з допусками і техрегламентом на маркуванням. Але ж знов ж таки, накази Держспоживстандарту виходять без урахування позицій галузі, без урахування технічних комітетів на експертному рівні. Приймається наказ Держспоживстандартом, і знаходимо в ньому невідповідність євродирективам і повертаємо процес назад. Це й утруднює для нас розвиток підприємств, тим більше ті виклики, які будуть стояти, коли ми будемо виходити на європейський ринок.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Ми маємо тут виробляти рекомендації. Ми не вирішуємо проблеми, але ми їх піднімаємо і познайомимо з вашим баченням.

Володимир Сіденко, Заступник директора державної установи «Інститут економіки і прогнозування» НАН України

Я не буду говорити про ті завдання, які стоять в контексті переговорного процесу, оскільки говорив про них на першому «круглому столі» і на інших заходах. Я зосереджуся виключно на першому питанні рекомендацій щодо підготовки АПК до роботи в умовах спільного європейського ринку. Я погоджуюсь з паном Калитою, що до такої події треба підготуватися заздалегідь. Приймати таку програму треба не тоді, коли ми вже погодимо всі умови, підпишімо угоду, і її треба приймати зараз. Треба час, щоб люди адаптувалися інформаційно та кваліфікаційно до цих вимог. І в цьому плані у мене є три позиції, які викликають стурбованість.

По-перше, на мій погляд, працюють не ті положення нормативні, які викладені в законах, а ті, які вони, люди знають, і які вони розуміють. Тому не достатньо буде прийняти документи, в яких написано, що ми приймаємо ті чи інші угоди ЄС. А треба терміново думати про те, як розгорнути відповідну мережу інформаційно-консультаційних пунктів щодо нових умов, які будуть впроваджуватися. І відповідно зробити корекцію у наших програмах навчання у профільних економічних вузах, оскільки ті люди, які готуються і в програмах економіки, і в програмах аграрної економіки, вони мають розуміти, як функціонує ринок ЄС. Навіть ми вже кілька років після вступу до СОТ, ми досі не маємо належної кількості фахівців, які б належним чином розуміли, як працює система СОТ, досі є дефіцит. А що стосується ринку ЄС, то тут мабуть ще гірша ситуація. Аграрний ринок ЄС - це дуже складна конструкція, найбільш складна в системі спільного ринку ЄС. Тому треба це робити терміново.

Друге питання. Я думаю, що впроваджуючи ідеї про захист вітчизняного товаровиробника, треба думати про те, що є в Європі, про якісь механізми індикативного планування виробництва певних видів продукції. Чому? Є велика імовірність того, що лібералізація торгівлі і підписання угоди ще більше підсилить певні стихійні процеси, які і без того відбуваються в нашому аграрному секторі і які пов'язані з тим, що дедалі більше зростає інтерес до виробництва насіння олійних культур, до яких є великий попит, до яких не існує жодних обмежень щодо експорту на ринок ЄС і які потребують значно менше капіталовкладень. Пан Козаченко демонстрував діаграму, там 15-20 млрд. дол., а для біопалива - всього 5. В чотири рази менше. Вода тече там, де менше перешкоди, тому все це означає, що бізнесмени в умовах лібералізації будуть вкладати капітал саме туди, де можна менше вкласти і швидше отримати результат. І є велика загроза того, що стихійно буде формуватися така структура економіки, коли ми будемо дедалі більше спеціалізуватися на постачанні сировини для європейського енергосектора, а при цьому

площі для виробництва продовольства будуть звужуватись. Якщо зважати на те, що готується у нас вільний продаж земель сільськогосподарського призначення, то це буде створювати ще більше умов саме для такої стихійної еволюції. Тому, на мій погляд, повинна бути система індикативного планування, щоб у нас був баланс в розрізі конкретних секторів. Інакше ми можемо і не дійти до того стану, коли ми станемо європейською житницею і будемо постачати продовольство на європейський ринок. Може виникнути зовсім інша ситуація.

І третє. Будь-які програми, вони завжди коштують, і програми адаптації, і програми імплементації – це завжди кошти. Безкоштовно ніякі реформи не робляться. І на превеликий жаль, ми досі недооцінюємо цей фінансовий компонент наших програм адаптації і тих заходів, які ми робимо щодо адаптації для норм ЄС. На мій погляд, слід прораховувати ці витрати, і ці витрати повинні цільовим порядком передбачатися в державному бюджеті України для того, щоб вони використовувались належним чином. Зважаючи на те, що це не справа одного року, а воно буде потрібно на протязі кількох років. І я думаю, що слід синхронізувати і пов'язати такі кошти із отриманням коштів міжнародної технічної допомоги, в тому числі і по каналам, які надає нам ЄС. Якщо ці три питання будуть поєднані, наша програма адаптації буде дієвим документом. Дякую.

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Хотіла б зауважити, що на даний момент програма адаптації існує лише як ідея. Зібрана група фахівців. Проте ми не змогли підняти на нашому заході цю тему, тому, що не було зацікавленості тих, хто залучений на початкових етапах.

Валерій Пятницькій, Співголова Робочої групи, Заступник міністра економічного розвитку і торгівлі України

Я хотів би подякувати всім учасникам сьогоднішнього засідання за абсолютно конкретні, змістовні виступи та питання, які були підняті. Я сподіваюсь, що кожний з вас знайшов в тому проекті, що був розповсюджений щось схоже з вашим відчуттям євроінтеграції. І якщо будуть пропозиції, вони також можуть надходити. Це повинен бути інтерактивний процес, який не закінчується цим круглим столом. Це повинен бути процес, який триває постійно. І я абсолютно згоден з Володимиром Романовичем (Сіденком – ред.), що у нас питання не стоїть так, чекати підпису під угодою, урочисто це відзначити і це буде тією самою подією, що визначає наше майбутнє. Наше майбутнє визначається сьогодні, я не кажу, що за цим столом, але в тій роботі, яку здійснює, скажімо так, в першу чергу бізнес, якщо ми говоримо про економіку чи торгівлю.

Дуже часто бюрократична, інституційна машина відстає від потреб бізнесу. Не тільки від розуміння тих процесів, які відбуваються в світі глобально. Тому що вони відбуваються незалежно від нашого бажання, нашої волі і т.д., є у нас угода про вільну торгівлю, чи немає. Вони будуть відбуватися, вони дійсно спрямовані в майбутнє. І як раз угода про вільну торгівлю з одного боку - це для нас виклик, з іншого - шанс скоротити відстань між тими процесами, які відбуваються на передньому краї в світі і тими, що відбуваються в Україні. І я повністю згоден, що і стандарти, і безпека, і якість продукції, і багато інших речей - це з одного боку дуже важливі теми, про які ми можемо без кінця говорити, і це повинно втілюватися в конкретні дії. Я думаю із спілкуванням з бізнесом, сьогодні ми говоримо про аграрну тему, дуже багато доводиться з промисловцями працювати, і коли кажуть, ну що ми там будемо експортувати, дивуєшся наскільки багато зроблено бізнесом, а іноді в супереч зусиллям держави. Так або інакше ми виробляємо дуже багатий асортимент продукції, впроваджуємо сучасні технології, будуємо сучасні підприємства і т.д. і дійсно конкуруємо на цьому ринку. Поки що недостатньо, поки що

ми можемо мати більше. Про це дуже багато говорять і можна повторювати, що переважний відсоток нашого успіху - не в переговорах. І в кінцевому рахунку переговори ми навчилися вести. Що ми погоджуємо, є якісь параметри, які є ЄС (директиви і т.д.) і намітити якісь шлях, як рухатись від нашого стану до того стану, ми вміємо це робити, ми зробимо. Але головне – це реалізація. І реалізація - це величезні з одного боку зусилля і не завжди воно вимірюється в коштах, які потрібні. Ми дуже багато кажемо, що ЄС нам повинен допомагати. Зараз не час, щоб розмовляти про програми допомоги. Але можна подивитися, а як ми це використовуємо. Я вже не кажу, що тільки в грошах ми використовуємо в кращому випадку тільки одну третину. Але і ефективність цієї третини - це питання. Я не кажу, що ми використовуємо тільки одну третину, але якимось так дуже поступово. То змінюється уряд, то змінюється в якомусь відомстві керівник. Воно відкладається. А бізнесу нема коли чекати. Вони сьогодні стикаються з абсолютно реальними проблемами.

Я думаю, що ця дискусія є корисною. Я сподіваюся, що наша преса буде піднімати всі ці питання і не лаючи процес європейської інтеграції, а піднімаючи найбільш гострі і болючі теми, які слід вирішувати тут, в середині країни.

Бізнес! Будь ласка, звертайтеся, з листами і т.п. Лупайте цю скалу. Якщо не будете наполегливими, результату не буде. Завдання проведення адміністративних реформ надзвичайно важливе, але за цими величезними зрушеннями інколи ми втрачаємо ті інструменти, які працюють непогано. У нас в рамках СОТ створено Центр обробки запитів. За три роки оброблено, надіслано, отримано, розповсюджено, і т.д. 8000 нотифікацій, які стосуються санітарно-фітосанітарних норм і технічного регулювання. Величезна робота. Її ліквідували. Я розумію, що стоять набагато більші завдання. Але от зараз ми ведемо переговори з ЄС, і є цілий розділ «Прозорість», який визначає ті завдання по інформуванню власного і європейського бізнесу, про правила, які кожного дня виникають. Я розумію, що робиться велика робота, наприклад, ветеринарами, вони весь час нотифікують, але це теж частина роботи. Вони не можуть робити все. Комунікація з бізнесом тут і за кордоном повинна здійснюватися. Тому ми все спробуємо відновити і зберегти створений потенціал. Я всім дякую і сподіваюсь, що це не остання зустріч і ми її продовжимо. Дякую всім!

Ірина Клименко, Експерт-модератор Робочої групи, Завідувач відділу зовнішньоекономічної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Дякую, сподіваюсь, що ми будемо зустрічатись з питань вже, напевно, роботи в умовах ЗВТ, чи підготовки, реалізації. Дуже всім дякую.